

# NEXT LEVEL SALES?

## Sind sie gewappnet für den Vertrieb von morgen?

Christopher Held

# Agenda



## **Next Level Sales:**

Die Zukunft des Vertriebs ist hybrid



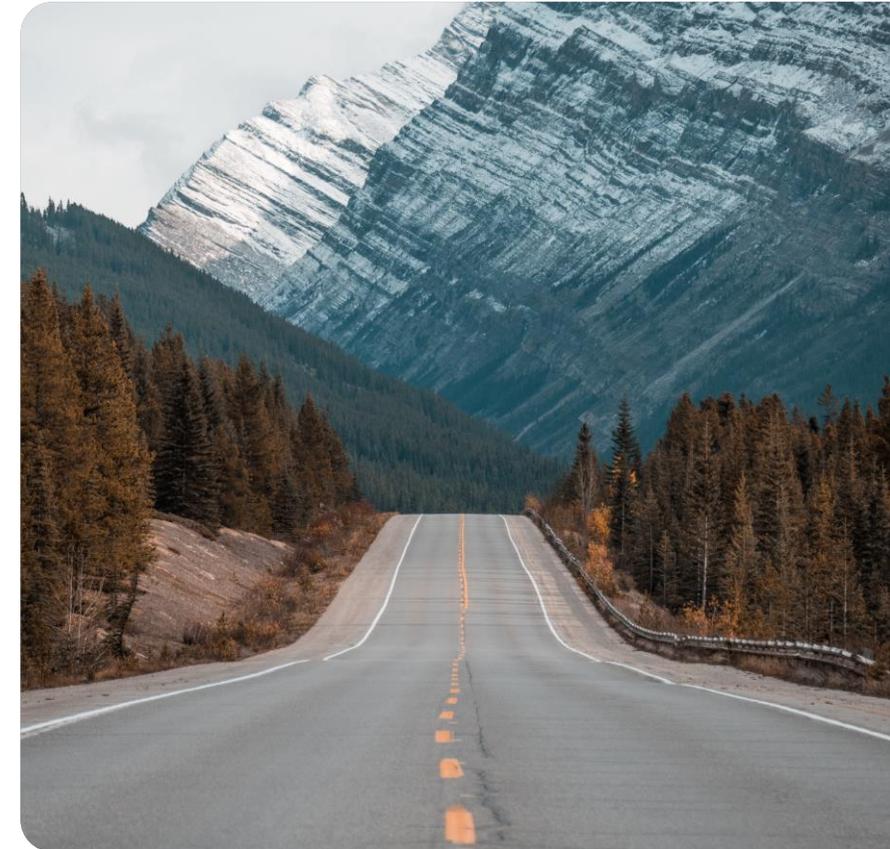
## **Impact durch den hybriden Vertrieb:**

Erfolge des NLS Accelerator Programm



## **Schritt für Schritt zum erfolgreichen hybriden Vertrieb:**

Das NLS Accelerator Programm



8 Jahre **Boston Consulting Group**  
Fokus auf Marketing und Sales

2021  
Gründung  
**Winsales Consulting**



**Christopher Held**

CEO & MD  
WinSales Consulting

**Fon:** +49 151 46387363

**Mail:** [christopher.held@winsales-consulting.com](mailto:christopher.held@winsales-consulting.com)

**Autor**





**ist die nächste Ausbaustufe  
im hybriden B2B Vertrieb**

# Next Level Sales: Die Zukunft des Vertriebs ist hybrid



Durch rasante technologische Entwicklungen ...



Big Data



Artificial Intelligence



Internet of Things



Machine Learning

...

... entstehen immer mehr digitale Trends im Vertrieb



Omni-Channel



Electronic Word of Mouth



Always on



Sales anywhere, anytime

...

Die Antwort des B2B Vertriebs auf aktuelle Entwicklungen



## Hybrid Selling

# Was bedeutet **NEXT LEVEL SALES?**

Ein optimierter Vertriebsansatz mit Bezug auf

- **Hybrides/ virtuelles Verkaufen**
- Standardisierter & kundenzentrierter GTM-Ansatz
- Struktur im Vertriebsalltag
- Datengesteuerte Entscheidungsfindung
- E2E Verkaufstrichter-Management



# Warum stehen wir als Winsales für Next Level Sales?



## Team

Erfahrenes Team mit langjähriger Expertise in Consulting, Coaching und Change



## Mission

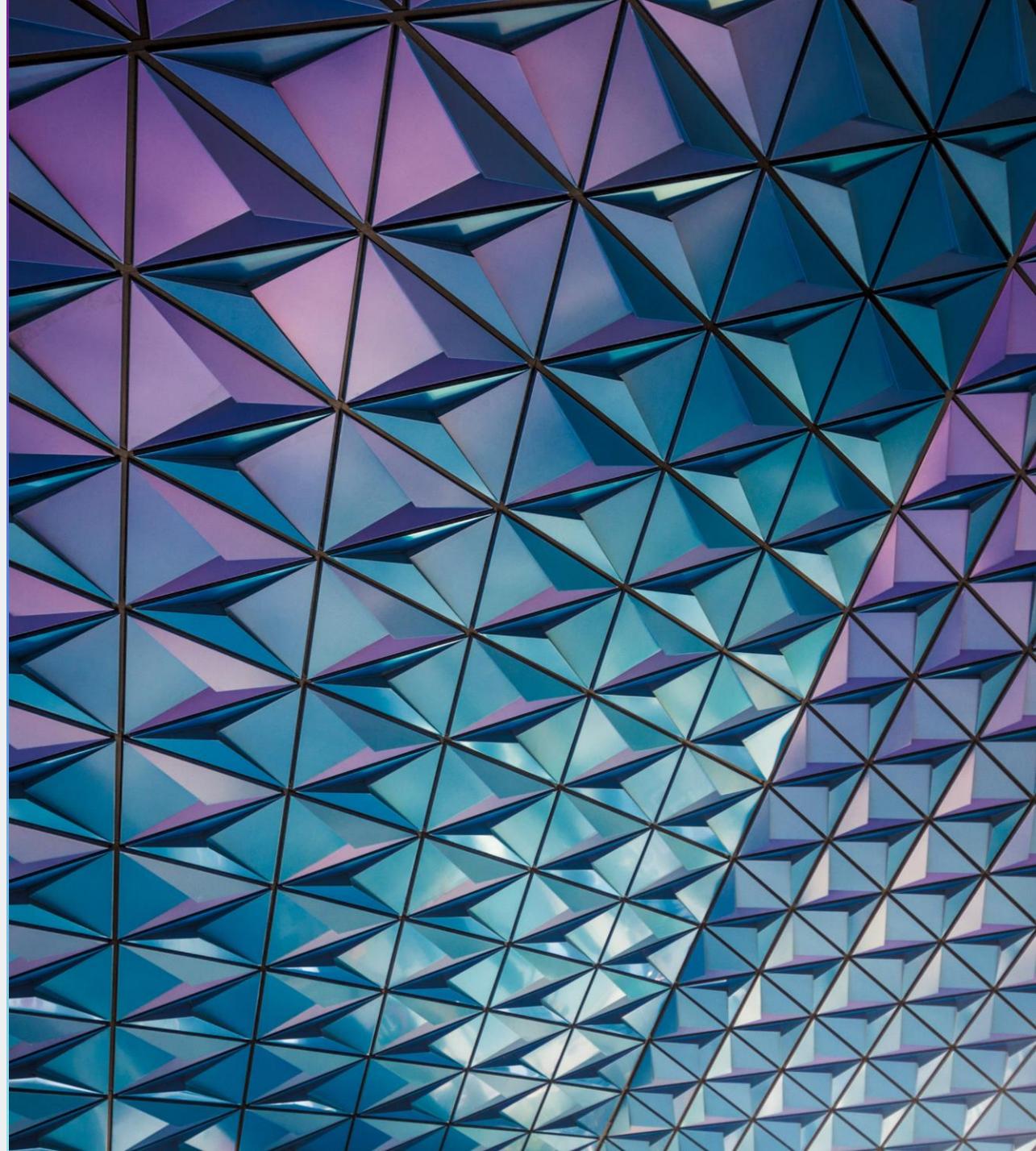
Wir unterstützen Unternehmen in der Pionierarbeit des digitalen Verkaufens



## Ansatz

Einzigartiges *Next Level Sales* Konzept steht für die Professionalisierung des hybriden Vertriebs

# Impact durch den hybriden Vertrieb: Erfolge des NLS Accelerator

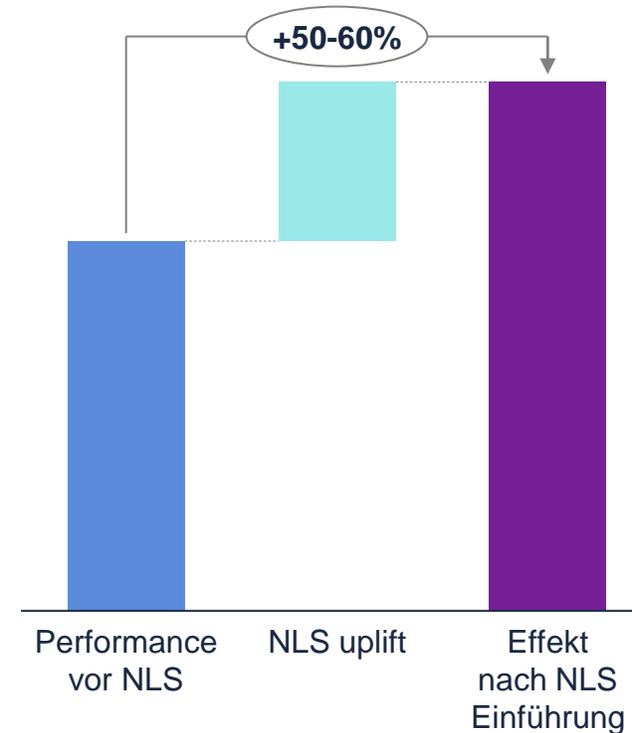


# Warum ist hybrider Vertrieb profitabler?

50%



... der Zeit verbringen Vertriebler mit Reisezeit<sup>1</sup>



... ein hybrides, effizientes  
Betreuungsmodell bringt bis zu 50-60%  
Umsatz Uplift je Vertriebler<sup>2</sup>

# Was können SIE mit dem NLS Accelerator Programm erreichen?



**Bis zu +45%**  
Steigerung der  
Abschlussquote<sup>1</sup>



**Bis zu +50%**  
Steigerung der  
Kunden-Kontaktrate<sup>2</sup>



**Bis zu +60%**  
Steigerung des  
Umsatzes pro  
Vertriebler<sup>3</sup>



**Bis zu +100%**  
Steigerung der  
Conversion Rate  
durch den  
Vertriebstrichter<sup>4</sup>



# Next Level Sales ermöglicht Unternehmen außerdem



Verbesserte Steuerung



HR Vorteile



Team Building

# Schritt für Schritt zum erfolgreichen hybriden Vertrieb: Das NLS Accelerator Programm



# Um die hybride Vertriebsrealität leben zu können, braucht es:

**Neues Skillset** aufgrund veränderter Rollenanforderungen



Befähigung durch Gruppen- und Einzelcoachings



**Neue Denkweisen** und Bereitschaft, die neue Verkaufsrealität zu leben



Kommunikation, Austausch, Praxis, Struktur & Feedback



**Angepasste Umgebung** zur Unterstützung der neuen Arbeitsweisen



Neue Prozesse, KPIs, Tools (insb. CRM) und Materialien



# Den Wandel erfolgreich begleiten

## Unsere 3C's

als ganzheitliches Beratungs- & Trainingsprogramm



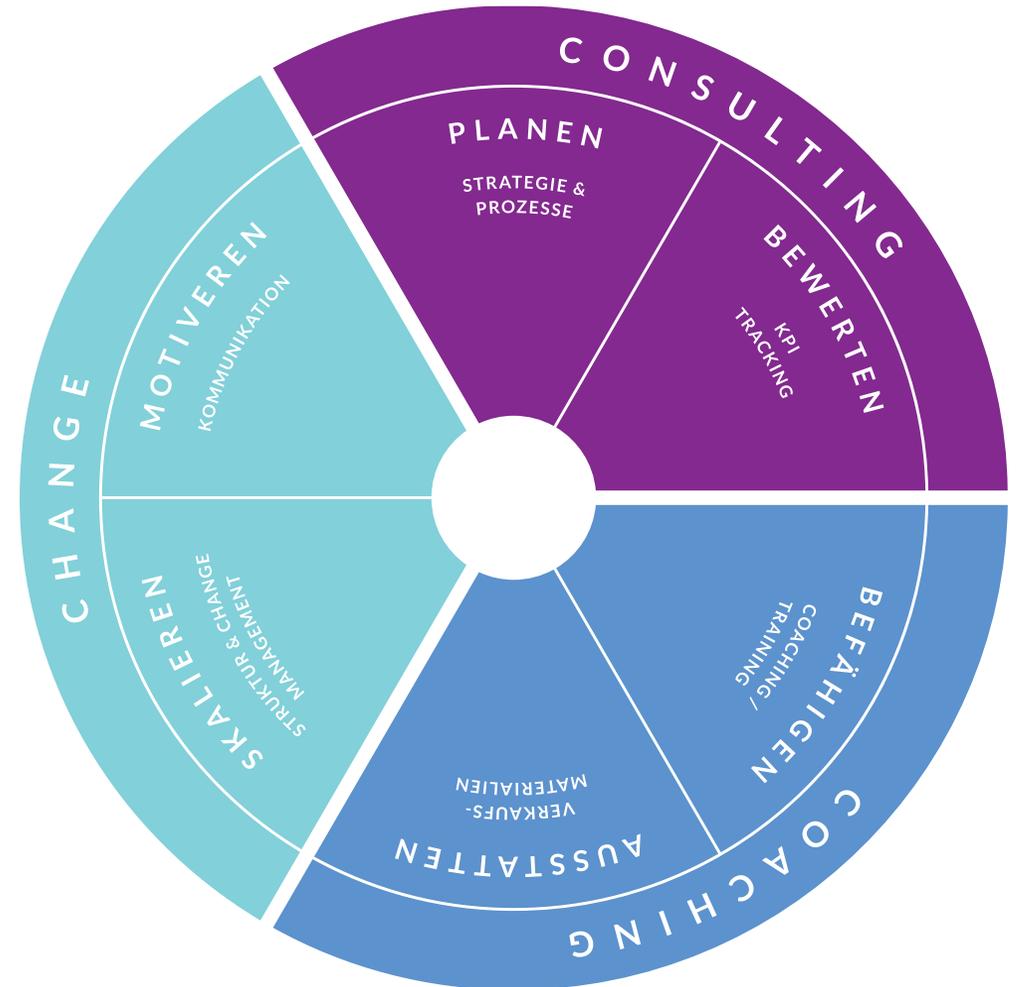
Consulting



Coaching

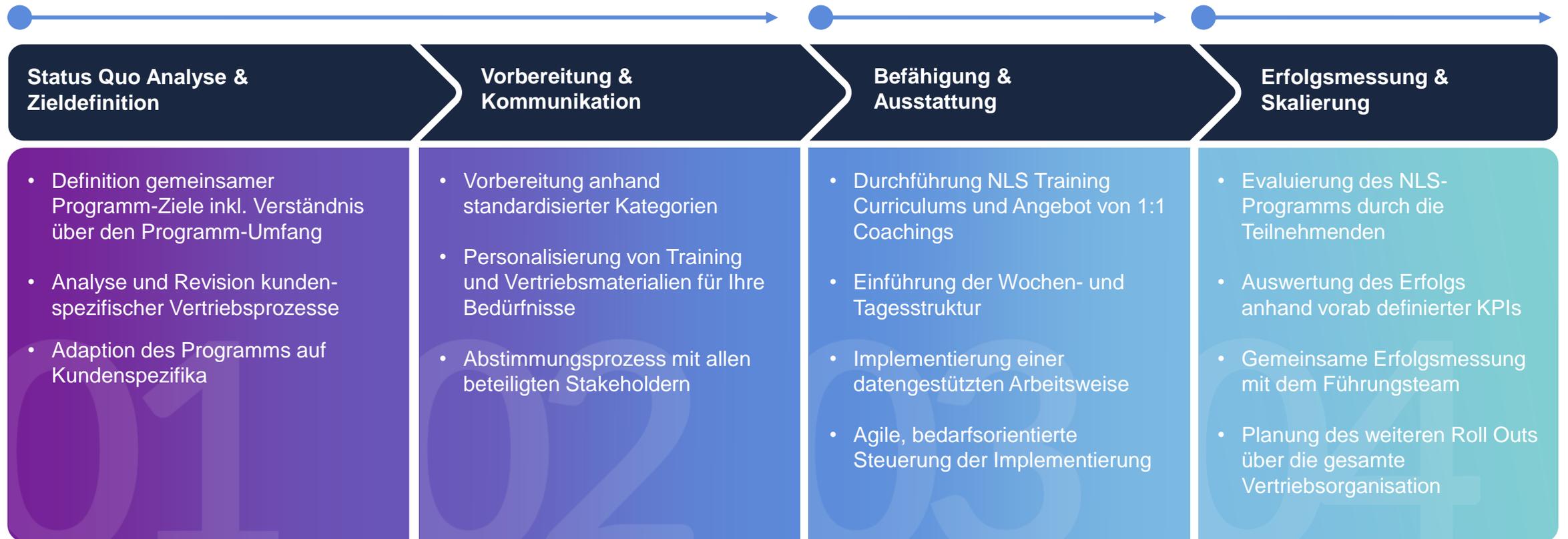


Change



# Es bedarf keine „normalen“ Vertriebstainer

Die Befähigung sollte personalisiert und alltagsbegleitend sein



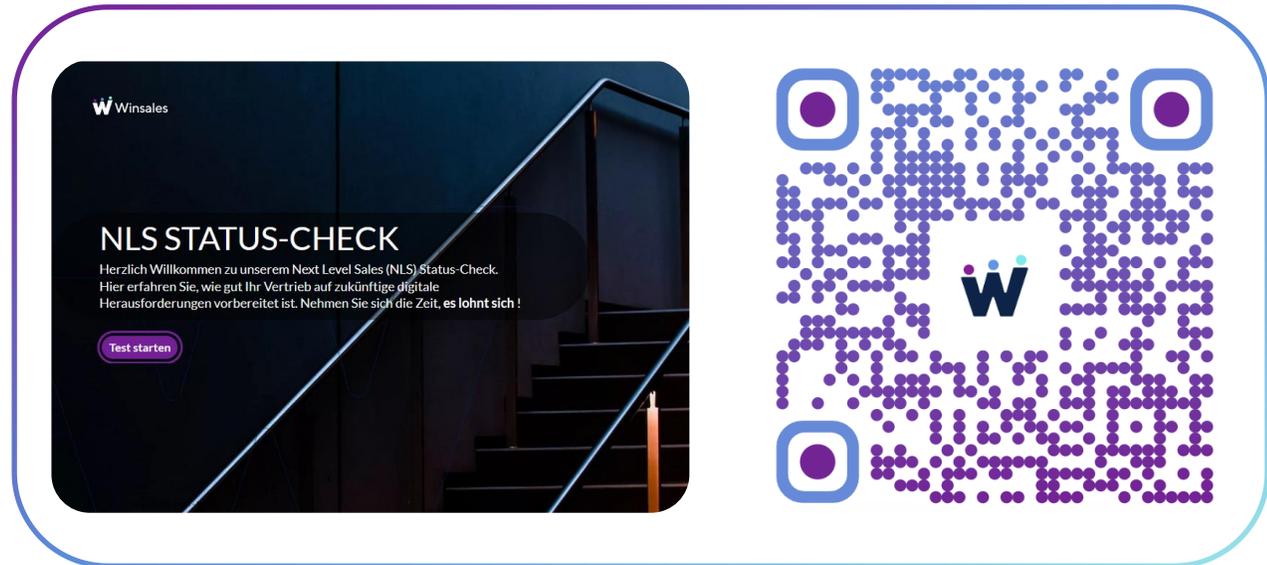
# NLS STATUS-CHECK

Wo stehen SIE  
aktuell in der  
Digitalisierung des  
Vertriebs?

Jetzt herausfinden  
mit unserem  
**NLS Status-Check**



Mit unserem Next Level Sales  
Status-Check können Sie Ihr Level der  
Digitalisierung im Vertrieb kostenfrei testen



**Mit Next Level Sales ist die  
Grundlage für den Vertrieb  
der Zukunft geschaffen.**

**Durch künstliche Intelligenz  
kann dieser dann auf**

**Next Level Sales<sup>2</sup>**

**gehoben werden!**



# 5

## Prinzipien der Anwendung von KI im Vertrieb

**KI Tools werden den Vertrieb langfristig verändern**, daher sollten sie frühzeitig verstanden und eingesetzt werden

**KI ist kein Ersatz für den Mitarbeiter im Vertrieb**, sondern macht seinen Alltag effizienter und erhöht die Arbeitsqualität

**Jedes KI Tool hat Limitierungen** und ist primär als ergänzendes Werkzeug im Vertriebsalltag zu betrachten

**KI Tools funktionieren grundlegend gleich**, daher muss der Grundstein auch für zukünftige Entwicklungen gelegt werden

**Der Einsatz von KI muss mit den Corporate Compliance Richtlinien abgestimmt werden**

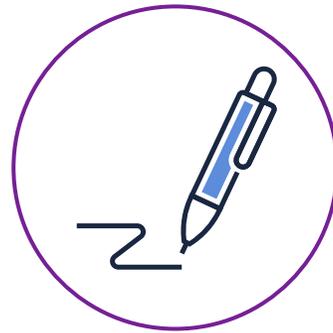
# KI unterstützt den Vertrieb in drei Kernbereichen



Inspiration &  
Information



Feedback &  
Verbesserung



Texte &  
Kommunikation





# Use Cases im Vertriebsprozess

## Tägliche Aktivitäten mit KI erledigen

Ausgewählte Use Cases  
– nicht vollständig



■ Inspiration & Information
 ■ Feedback & Verbesserung
 ■ Texte & Kommunikation

+ New chat

LinkedIn Post for  

Winsales Consulting

Winsales Consulting

CH

Du bist ein Experte in Social Media Marketing. Deine spezifische Stärke sind LinkedIn Posts. 

Erstelle mir einen ansprechenden Post für LinkedIn, der folgende Informationen enthält:

1. Chris wird beim Sales Summit in Hamburg am 26.4 einen Vortrag über den NLS Accelerator halten.
2. Dabei geht es zum einen um aktuelle Herausforderungen im Vertrieb, zum anderen darum, wie diesen begegnet werden kann, mit einer einzigartigen Kombination aus Beratung und Coaching.
3. Es gibt einen kleinen Exkurs zum Thema AI: Wie kann man das im Vertrieb nutzen, anstatt Angst davor zu haben?

Das Ganze soll so eine Art "Hear me speak"-Post werden.



"Aufgepasst, aufgepasst!  Bist du bereit, dein Vertriebs-Spiel auf die nächste Stufe zu heben? Dann schließe dich uns am 26. April auf dem Sales Summit in Hamburg an, wo Chris auf der Bühne stehen wird, um seine Expertise zum NLS Accelerator zu teilen! 



In seinem Vortrag wird Chris sich mit den aktuellen Herausforderungen im Vertrieb auseinandersetzen und zeigen, wie man ihnen mit einer einzigartigen Kombination aus Beratung und Coaching begegnen kann. Aber das ist noch nicht alles! Er wird auch einen aufregenden Exkurs in die Welt der künstlichen Intelligenz geben und zeigen, wie man sie im Vertrieb nutzen kann, anstatt davor Angst zu haben."

+ New chat

LinkedIn Post for  

Winsales Consulting

Winsales Consulting



Mach den Text noch etwas länger und noch ein paar mehr Emojis dazu.



 Aufgepasst, aufgepasst! Hier kommt eine exklusive Ankündigung für alle Vertriebsprofis da draußen! 



Am 26. April wird Chris auf dem Sales Summit in Hamburg als Speaker auftreten und seine Expertise zum NLS Accelerator teilen. 

In seinem Vortrag wird Chris nicht nur auf die aktuellen Herausforderungen im Vertrieb eingehen, sondern auch zeigen, wie man ihnen mit einer einzigartigen Kombination aus Beratung und Coaching begegnen kann. Denn wir wissen alle, dass es im Vertrieb auf die richtige Strategie ankommt, um erfolgreich zu sein. 

Doch damit nicht genug! Chris wird auch einen aufregenden Exkurs in die Welt der künstlichen Intelligenz geben und zeigen, wie man sie im Vertrieb nutzen kann, anstatt davor Angst zu haben. 

Kurz gesagt: Wenn du deine Vertriebskarriere auf das nächste Level bringen möchtest, dann darfst du Chris' Vortrag auf dem Sales Summit auf keinen Fall verpassen! Wir sehen uns in Hamburg! 

+ New chat

LinkedIn Post for  

Winsales Consulting

Winsales Consulting



Gut, aber die Audienz sind Vertriebsleiter und nicht Vertriebler.



 Gibt es etwas, das erfolgreiche Vertriebsleiter gemeinsam haben? Sie wissen, wie man mit den aktuellen Herausforderungen im Vertrieb umgeht und dabei immer eine Nasenlänge voraus bleibt. 



Wenn du zu dieser exklusiven Gruppe gehören möchtest, solltest du auf keinen Fall Chris' Vortrag auf dem Sales Summit in Hamburg verpassen! 

Am 26. April wird Chris als Speaker auf der Bühne stehen und seine Expertise zum NLS Accelerator teilen. In seinem Vortrag zeigt er, wie man die einzigartige Kombination aus Beratung und Coaching nutzen kann, um die Herausforderungen des Vertriebs erfolgreich zu meistern. 

Aber das ist noch nicht alles! Chris wird auch einen aufregenden Exkurs in die Welt der künstlichen Intelligenz geben und zeigen, wie Vertriebsleiter sie nutzen können, um ihre Vertriebsstrategie zu verbessern. 

Kurz gesagt: Wenn du als Vertriebsleiter deine Karriere auf das nächste Level bringen möchtest, darfst du Chris' Vortrag auf dem Sales Summit auf keinen Fall verpassen! Wir sehen uns in Hamburg! 

# Wie ich mit ChatGPT einen LinkedIn Post erstellt habe



Refinement: ~ 2 Min



ChatGPT

~ 5 Min.



Eigenarbeit

~ 30 Min.

Eigene Anpassungen der Ausgabe von ChatGPT führten zum finalen Ergebnis:



📣 Gibt es etwas, das erfolgreiche Vertriebsleiter gemeinsam haben? Sie wissen, wie man mit den aktuellen Herausforderungen im Vertrieb umgeht und dabei immer eine Nasenlänge voraus bleibt. 📁

Wenn du zu dieser exklusiven Gruppe gehören möchtest, solltest du auf keinen Fall Chris' Vortrag auf dem #salessummit in Hamburg verpassen! 🚀

Am 26. April teilt Chris als Speaker seine Expertise zum Next Level Sales Accelerator. In seinem Vortrag zeigt er, wie man die einzigartige Kombination aus Beratung und Coaching nutzen kann, um das nächste Level im Vertrieb erfolgreich zu meistern. 🤝

Aber das ist noch nicht alles! Chris wird auch einen aufregenden Exkurs in die Welt der künstlichen Intelligenz geben und zeigen, wie Vertriebler und Vertriebsleiter sie nutzen können, um ihre Vertriebsstrategie zu verbessern und effizienter zu werden. 🤖

Kurz gesagt: Wenn du als Vertriebsleiter deine Karriere auf das nächste Level bringen möchtest, darfst du Chris' Vortrag auf dem Sales Summit auf keinen Fall verpassen! Wir sehen uns in Hamburg! 📅

# Lassen Sie uns in Kontakt bleiben!

Christopher Held  
CEO & MD  
Winsales Consulting

**Fon:** +49 151 46387363

**Mail:** [christopher.held@winsales-consulting.com](mailto:christopher.held@winsales-consulting.com)



**Christopher Held**  
CEO & MD at  
Winsales Consulting  
Autor – Next Level  
Sales | ex-BCG

