

# Erfolgreiches Teamselling



Kunden und Käufer sind heute bestens informiert und wissen, was sie wollen. Wenn sie sich an Ihr Unternehmen wenden, muss Ihr Verkaufsteam optimal vorbereitet sein, um einen erfolgreichen Abschluss zu erzielen. Benötigt werden Werkzeuge für Kommunikation und Zusammenarbeit, mit denen sich Ihre Verkäufer nahtlos untereinander, aber auch mit weiteren Abteilungen vernetzen können.

## Erfolg durch Zusammenarbeit

Vernetzung mithilfe von Social-Technologien ist nicht nur für die externe Interaktion mit Kunden und Interessenten zu einem wichtigen Instrument geworden, sondern spielt auch in der internen Zusammenarbeit eine Reihe von Stärken aus. Wenn sich ein Interessent an Ihren Vertrieb wendet, hat er in der Regel bereits selbst recherchiert. Er stellt informierte Fragen – und Ihr Verkaufsteam muss diese schnell und präzise beantworten können.

Jeder Vertriebsmitarbeiter muss sich deshalb auf einfache Weise mit den Ressourcen und Personen in Ihrer Organisation vernetzen können, um fundierte Antworten zu geben und auf notwendiges Hintergrundwissen zuzugreifen. Mithilfe integrierter Funktionen für Onlinekonferenzen, Live-Chat und Social Collaboration kann jeder Verkäufer das gebündelte Wissen aus Ihrer Organisation „anzapfen“ und bei allen aktuellen Themen auf dem Laufenden bleiben.

## Maßgeschneiderte Unterlagen

Nach wie vor sind verschriftlichte Inhalte und Dokumente ein elementarer Bestandteil jedes Verkaufsprozesses. Die Suche danach verschlingt jedoch häufig viel zu viel Zeit. Nicht so bei Microsoft Dynamics CRM: Ihre Verkäufer können direkt in der Anwendung, in der sie auch alle anderen Aspekte ihres Tagesgeschäfts steuern, direkt auf benötigte Infos und Dateien zugreifen.

Wenn sie bei der Erstellung von Verkaufsdokumenten – beispielsweise Präsentationen, Angeboten oder Kostenvoranschlägen – Hilfe durch Experten aus Ihrer Organisation benötigen, können sie einfach mithilfe der integrierten Collaboration-Werkzeuge wie Yammer, SharePoint oder Skype for Business auf die jeweiligen Kollegen zugehen. Dies vereinfacht die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit, sodass Ihre Vertriebsmitarbeiter selbst überzeugende Unterlagen für Kunden und Interessenten erstellen und die Chance auf erfolgreiche Abschlüsse unmittelbar erhöhen können.

## Der mobile Vertrieb

Ihr Unternehmen endet nicht an der Eingangstür, sondern Ihre Verkäufer tragen Ihre Produkte und Dienstleistungen nach draußen – in die Welt der Kunden. Wo auch immer sie sich befinden: Jeder Mitarbeiter muss auch von unterwegs auf die gleichen präzisen und aktuellen Informationen zugreifen können wie im Büro. Microsoft Dynamics CRM liefert ihnen diese Informationen in Echtzeit auf das Telefon oder Tablet ihrer Wahl.

Vernetzen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter und fördern Sie die Zusammenarbeit – sowohl im eigenen Unternehmen als auch an jedem Ort der Welt. Outlook, Skype und Yammer sind nahtlos in die Arbeitsumgebung von Microsoft Dynamics CRM integriert, sodass Kollegen und Informationen stets nur einen Klick entfernt sind.

   
Software wie ein Maßanzug

Alle Kontaktdaten finden Sie auf [www.skit.de](http://www.skit.de)