

Wen schulen Sie? **Sales Development Mitarbeiter**

# 1. Vorstellung des Unternehmens



## Lernen

<i>Schlüsselqualifikation</i>	<i>Schulungskurs</i>	<i>Bereitstellungsmethode</i>	<i>Content-Creator</i>
Unsere Kultur	Willkommen im Unternehmen!	Schulungssoftware	Schulungsleiter
Unser Team	Willkommen im Unternehmen!	Schulungssoftware	Schulungsleiter
Die Bedienung der Kaffeemaschine	Willkommen im Unternehmen!	Schulungssoftware	Schulungsleiter



## Üben

<i>Schlüsselqualifikation</i>	<i>Überprüfungszeit</i>	<i>Schulungskurs</i>	<i>Bereitstellungsmethode</i>	<i>Content-Creator</i>
Unser Elevator-Pitch	Vierteljährlich	Willkommen im Unternehmen!	Audiopraxis	Schulungsleiter
Namen kennenlernen	Nach Bedarf	Willkommen im Unternehmen!	Quiz	Schulungsleiter
Unsere Werte leben	Vierteljährlich	Grundlegende Vertriebskompetenz	Audiopraxis	Schulungsleiter



## Umsetzen

<i>Ergebnis-KPI</i>	<i>Schulungsergebnisse</i>
\$100K in ARR (Annual Recurring Revenue) pro Quartal	Abschlussquote

Wen schulen Sie? **Sales Development Mitarbeiter**

## 2. Produkt(e) verstehen und vorführen



### Lernen

<i>Schlüsselqualifikation</i>	<i>Schulungskurs</i>	<i>Bereitstellungsmethode</i>	<i>Bereitstellungsmethode</i>
Unsere Produkteigenschaften	Über unser Produkt	Schulungssoftware	Schulungsleiter
Unser(e) Produkt(e) vorführen	Über unser Produkt	Schulungssoftware	Schulungsleiter
Häufige Problemfelder	Einführung in Käufer-Personas	Gemischt	Schulungsleiter



### Üben

<i>Schlüsselqualifikation</i>	<i>Überprüfungszeit</i>	<i>Schulungskurs</i>	<i>Bereitstellungsmethode</i>	<i>Content-Creator</i>
Telefonkompetenz	Monatlich	Grundlegende Vertriebskompetenz	Audiopraxis	Schulungsleiter
Produktdemonstration	Monatlich	Über unser Produkt	Videopraxis	Schulungsleiter
Über Produkt-Updates informieren	Nach Bedarf	Über unser Produkt	Videopraxis	Schulungsleiter



### Umsetzen

<i>Ergebnis-KPI</i>	<i>Schulungsergebnisse</i>
Durchschnittliche Demo-Bewertung >4	Übungsabschlussquote
\$100K in ARR (Annual Recurring Revenue) pro Quartal	Quiz-Ergebnisse

Wen schulen Sie? **Sales Development Mitarbeiter**

## 3. Potenzielle Kunden finden und mit ihnen kommunizieren



### Lernen

<i>Schlüsselqualifikation</i>	<i>Schulungskurs</i>	<i>Bereitstellungsmethode</i>	<i>Bereitstellungsmethode</i>
Erwartungen an die Umsatzerfassung	Unsere Vertriebstools	Schulungssoftware	Schulungsleiter
Unsere Mitbewerber	Über unsere Mitbewerber	Schulungssoftware	Schulungsleiter
E-Mail- und Telefonkompetenz	Grundlegende Vertriebskompetenz	Gemischt	Schulungsleiter



### Üben

<i>Schlüsselqualifikation</i>	<i>Überprüfungszeit</i>	<i>Schulungskurs</i>	<i>Bereitstellungsmethode</i>	<i>Content-Creator</i>
Gegen Mitbewerber XYZ gewinnen	Monatlich	Über unsere Mitbewerber	Audiopraxis	Schulungsleiter
Effektive E-Mails schreiben	Monatlich	Grundlegende Vertriebskompetenz	E-Mail-Praxis	Schulungsleiter
Kundenbeziehungen pflegen	Vierteljährlich	Einführung in die Kundengewinnung	E-Mail-Praxis	Schulungsleiter



### Umsetzen

<i>Ergebnis-KPI</i>	<i>Schulungsergebnisse</i>
Fehlerlose E-Mails an Kunden	Abschlussquote