



Sales **4 Good**

GEMEINSAM

WIRKEN

DURCH VERTRIEB

Über uns

Andrea und Simon lieben Sales und Akquise.
Das war aber nicht immer so.

Nach zusammen 30 Jahren Erfahrung im Vertrieb
wurde ihnen klar:

Wir müssen SALES NEU DENKEN!

Das Ergebnis ist der ethische Vertriebsansatz den sie
gemeinsam leben, lehren und weiterentwickeln.



Unsere Wirkung

**Sales4Good beschleunigt die
Nachhaltigkeitstransformation
durch einen Paradigmenwechsel
im Sales.**





Wir **verbrauchen**
zu viele **wertvolle**
Ressourcen unseres
Planeten.

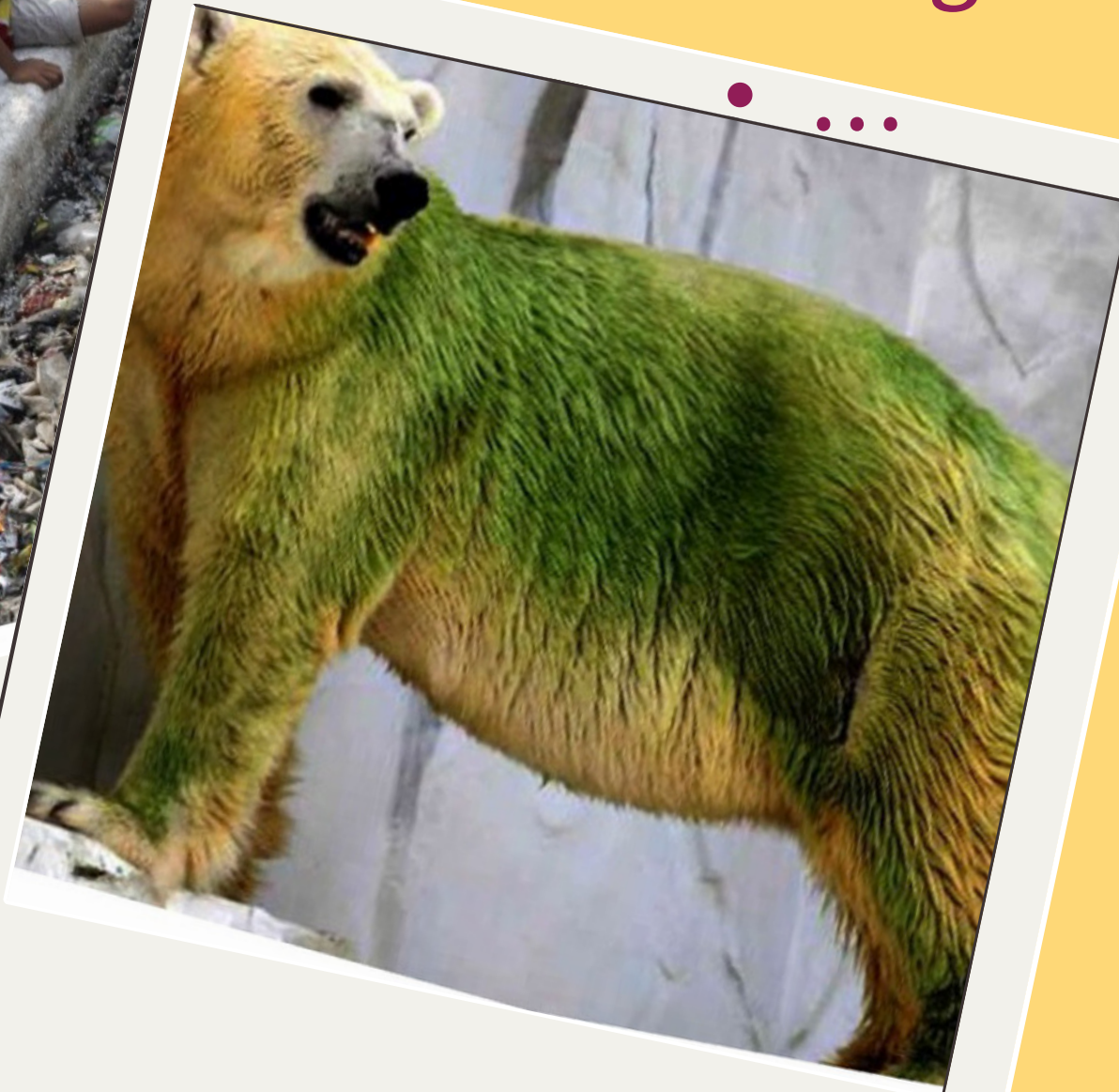
Mehr als diese
nachwachsen
können.

Dieses Jahr ist der **Earth**
Overshoot Day am
1. August 2024

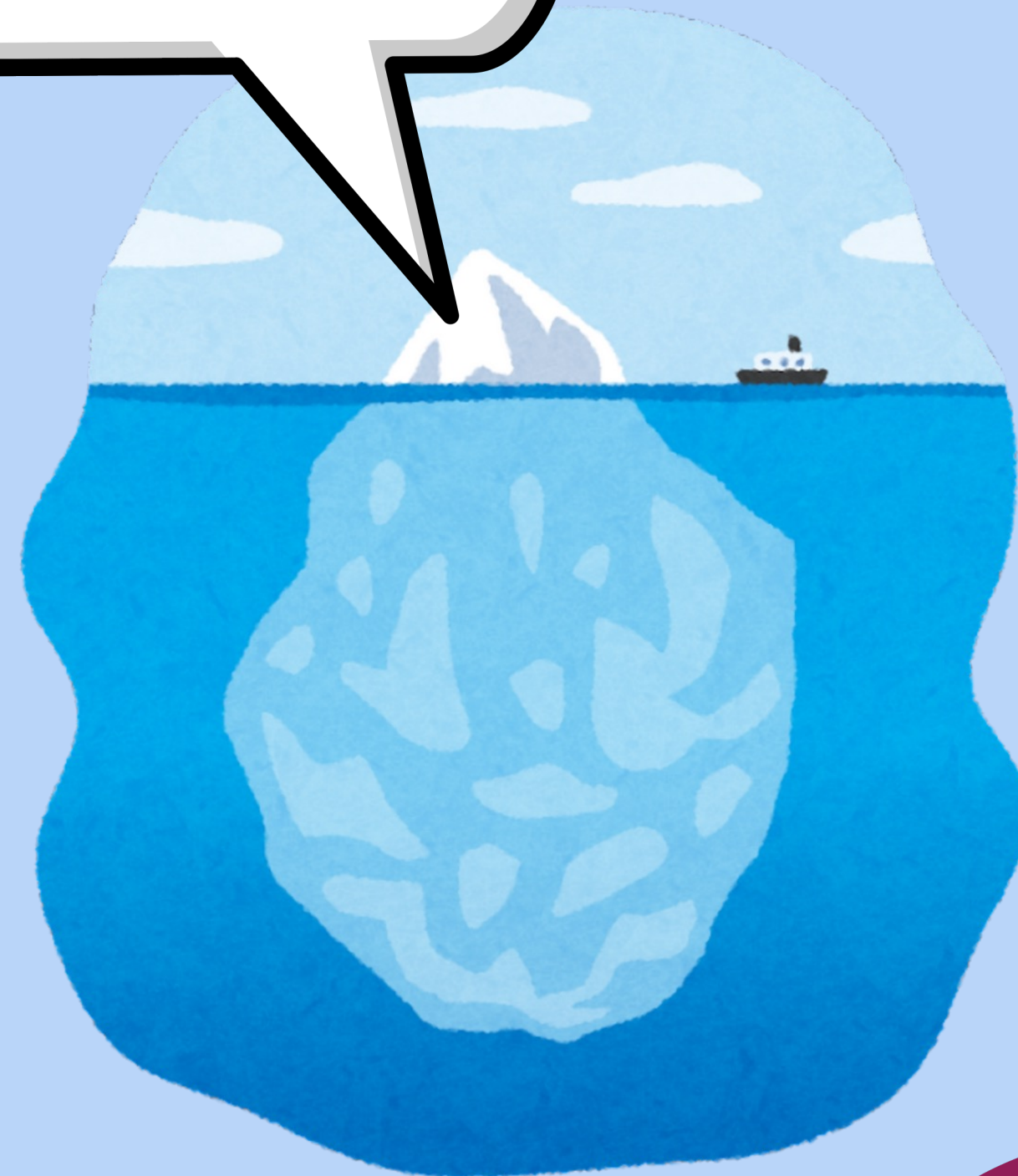
Der **Verbrauch**
steigt stetig.

Das hat gravierende Folgen

- Klimawandel, Wassermangel und Dürre
- Artensterben, Armut und Hunger
- Ungleiche Lasten Globaler Norden/Süden
- ...



**Hoher Ressourcenverbrauch
+ dessen Folgen
= Spitze des Eisbergs**



**Unter der Oberfläche
liegen die (systemischen)
Ursachen des Problems
und darunter die Mindsets
(Paradigmen).**



Es gibt mehrere systemische Ursachen für den hohen Ressourcenverbrauch

- Urbanisierung & Bevölkerungswachstum
- Wachstumsparadigma & Überproduktion
- Kulturelle Systeme & Lebensstile

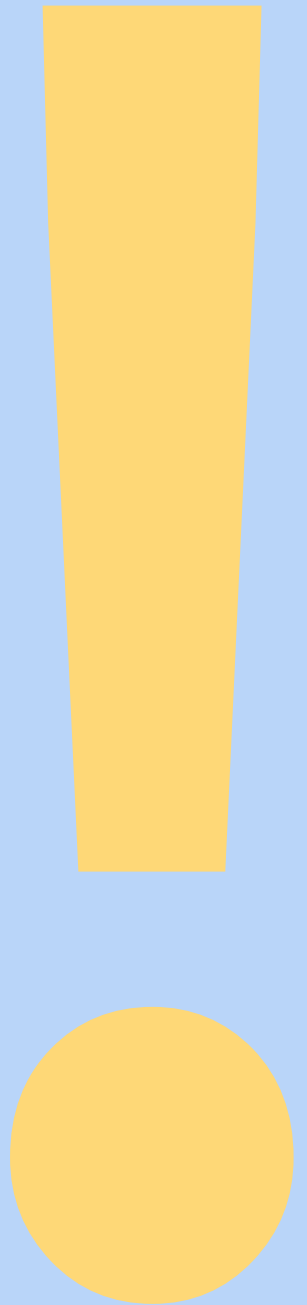




Unsere Vision

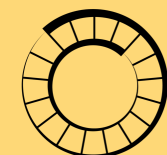
**Wir streben eine Welt an, in der
nur noch nachhaltige Produkte
und Services gekauft werden, die
dem Kunden einen
echten Mehrwert bringen.**

**Dafür braucht unsere
Gesellschaft Menschen die
erfolgreich ethisch Verkaufen
und sich ihrer Wirkung als
Gestalter der Umwelt durch
ihre Rolle als Verkäufer
bewusst sind!**



Unsere Mission

- **EMPOWERMENT (SDG17 - Partnerschaften)**
- **COMMUNITY (SDG3 & IDG - Wohlergehen)**
- **MOVEMENT (SDG12 - Nachhaltiger Konsum)**



Wie tragen wir zur Erreichung unserer Vision und zu den Sustainability Goals bei?

1

EMPOWERMENT

Wir stärken Sozialunternehmen und Nachhaltigkeitsunternehmen, durch Beratung und Vermittlung von wertebasierten Sales erfolgreich zu sein und somit perspektivisch das neue Normal zu werden. (SDG17)

2

COMMUNITY

Wir bilden eine cross-sektorale Gemeinschaft von Sales Professionals rund um das Thema ethischer Sales, unterstützen deren Learning Journey, begleiten ihre Transformation (IDGs) und schaffen Raum für Hilfe zur Selbsthilfe. So tragen wir zur Gesundheit bei (SDG3)

3

MOVEMENT

Wir starten eine Bewegung zur Erreichung des Paradigmenwechsels im Sales, der beide Seiten - Käufer und Verkäufer - über die Konsequenzen manipulativen Verhaltens aufklärt, zum Handeln aktiviert und so direkt das Ziel des nachhaltigeren Konsums unterstützt (SDG12)

Unsere USPs

Das Ziel ist nicht zu
“scheinen” sondern
durch InnerWork, mit
Klarheit und Sinn von
innen heraus zu
STRAHLEN!



Unsere USPs

ERFOLG im ethischen Vertrieb
definiert sich über eigenen
UMSATZ
UND
WIRKUNG beim Kunden.

ETHISCHER VERTRIEB

=

UMSATZ

+

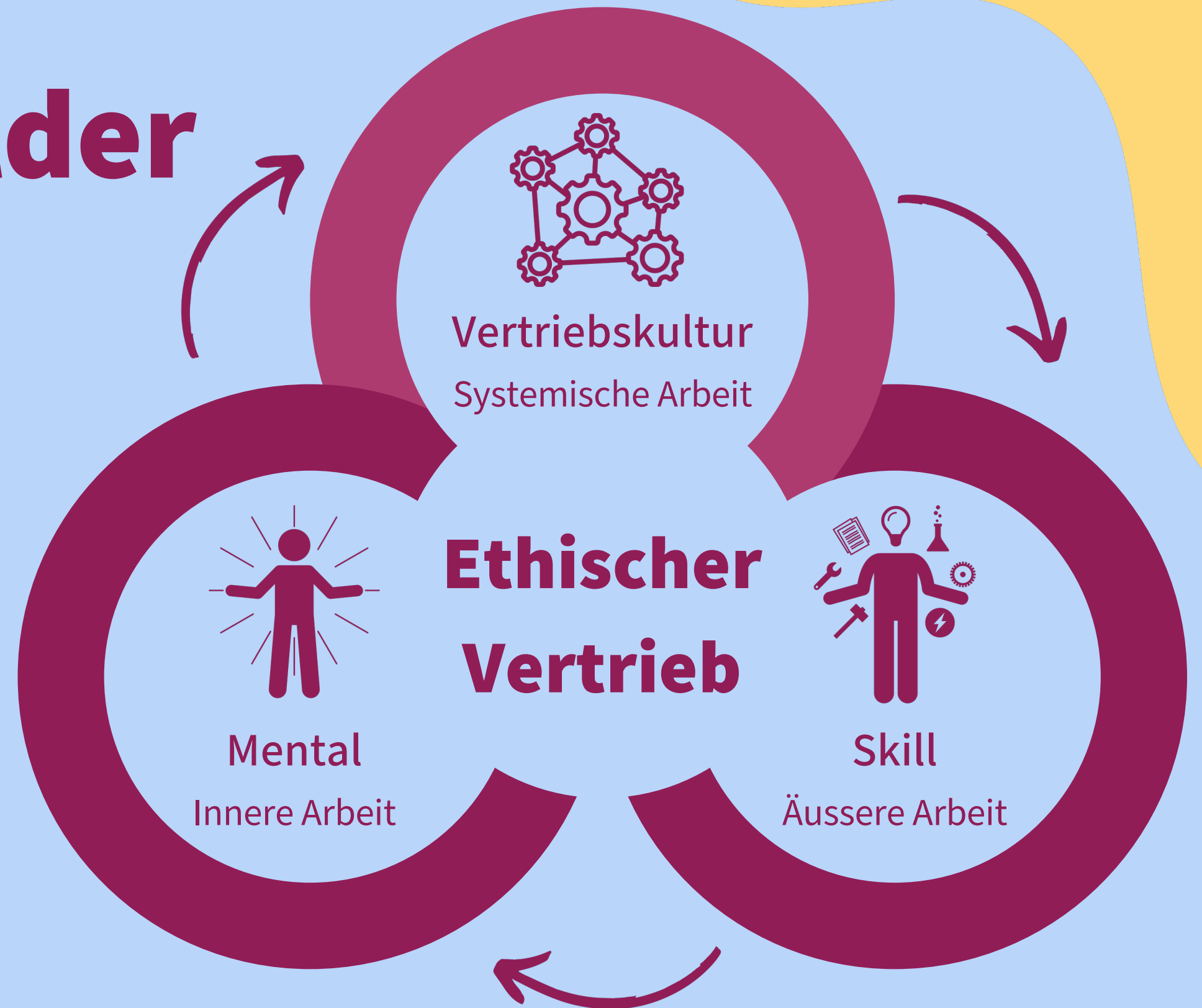
positive WIRKUNG

Ø

**ohne schädliche
NEBENWIRKUNGEN**

Unsere Entwicklungsfelder

Ein menschlicher
Sales-Ansatz muss
ganzheitlich
gedacht werden.





Vertriebs-Kultur Systemische Arbeit



Ethischer Vertriebs-Prozess



PHASE 1

ERSTKONTAKT
GEGENSEITIGES
INTERESSE
ENTDECKEN

Beziehungsaufbau,
was verbindet uns?



PHASE 2

QUALIFIKATION
BEDARFSERHEBUNG
PASSUNG

Echter Kundenfokus,
Kunden-Bedürfnisse
und Motive analysieren.
Sind Bedingungen für
Zusammenarbeit
gegeben?



PHASE 3

LÖSUNGEN ENTWICKELN
ENTSCHEIDUNGS-
COACHING,
ARGUMENTATION

Individuellen Nutzen
gemeinsam erarbeiten.
Gegenseitigen
Mehrwert verbinden.
Transfer Problem -
Nutzen.



PHASE 4

ABSCHLUSS
VERHANDLUNG

Verbindlichkeit
herstellen,
gegenseitige
Widerstände, Konflikte,
Ängste und Einwände
beleuchten.



PHASE 5

NACHBETREUUNG
BESTANDSKUNDEN &
NICHT-KUNDEN
MANAGEMENT

Nachhaltige,
vertrauensbasierte
Beziehung aufbauen.

FACHLICHE UND MENTALE VOR- UND NACHBEREITUNG BEI JEDEM GESPRÄCH

BEGEISTERUNG DURCH
AUTHENTISCHE
FREUDE AM PRODUKT
UND KUNDEN

VERTRAUEN DURCH
TRANSPARENZ,
INTEGRITÄT UND PRÄSENZ

SICHERHEIT DURCH
KLARHEIT EIGENER
FÄHIGKEITEN UND
MOTIVE



Hard Skills Äussere Arbeit

- Inbound-Marketing
- Direct Outreach
- Beiträge
- Forschung
- Kongresse
- Weiterbildungen
- Netzwerke
- SEO
- Partner

GLEICHGÜLTIGKEIT

- Definition idealer Kunde (Unternehmens-merkmale und -schmerzen)
- Kommunikationsskills, z.B. GFK
- Fragetypen und -techniken
- Sprechgeschwindigkeit, Auftreten
- Storytelling / Case Studies
- Referenzen
- ElevatorPitch
- Echtes Interesse für den Gesprächspartner

SKEPSIS

BEACHTUNG

- Welche Infos werden benötigt und wie fragt man danach (Ziele, Anforderungen, Ist, Vergangenheit, Zukunft, ...)
- Informationsasymmetrie
- Verständnis Entscheidungs-, Projekt- und Kaufprozesse
- Analytik:
 - Stakeholder
 - Chancen (Problem, Dringlichkeit, USP)
 - Strategie
 - Marktbegleiter

INTERESSE, ZUHÖREN

- Helfen mit Coaching-Fragen Problem und Lösung zu beschreiben und zu quantifizieren
- Verschiedene Lösungsszenarien nach Merkmal, Vorteil, Nutzen vergleichen
- sachlich argumentieren und belegen
- Value Proposition

VORBEHALTLICHES VERTRAUEN

- Verhandlungsprinzipien
- Einwände abfragen
- Was fehlt noch zum Vertragsabschluss?
- Reflexion des ja oder nein

BREITES, VERDIENTES VERTRAUEN

- Bestandskundenmanagement
- Referenzen entwickeln
- Nicht-Kunden Betreuung
- Positives W-O-M



PHASE 5:
NACHBETREUUNG

PHASE 4:
ABSCHLUSS

PHASE 3:
LÖSUNG

PHASE 2:
QUALIFIKATION

PHASE 1:
ERSTKONTAKT

PHASE 0: KUNDENSEITIGE
KENNTNISNAHME



EMPATHIE

CIRCLE OF TRUST

GENUINE INTEREST

MEHRWERTE GEBEN

ZIELE IM GESPRÄCH KENNEN

DEEP UND ACTIVE LISTENING

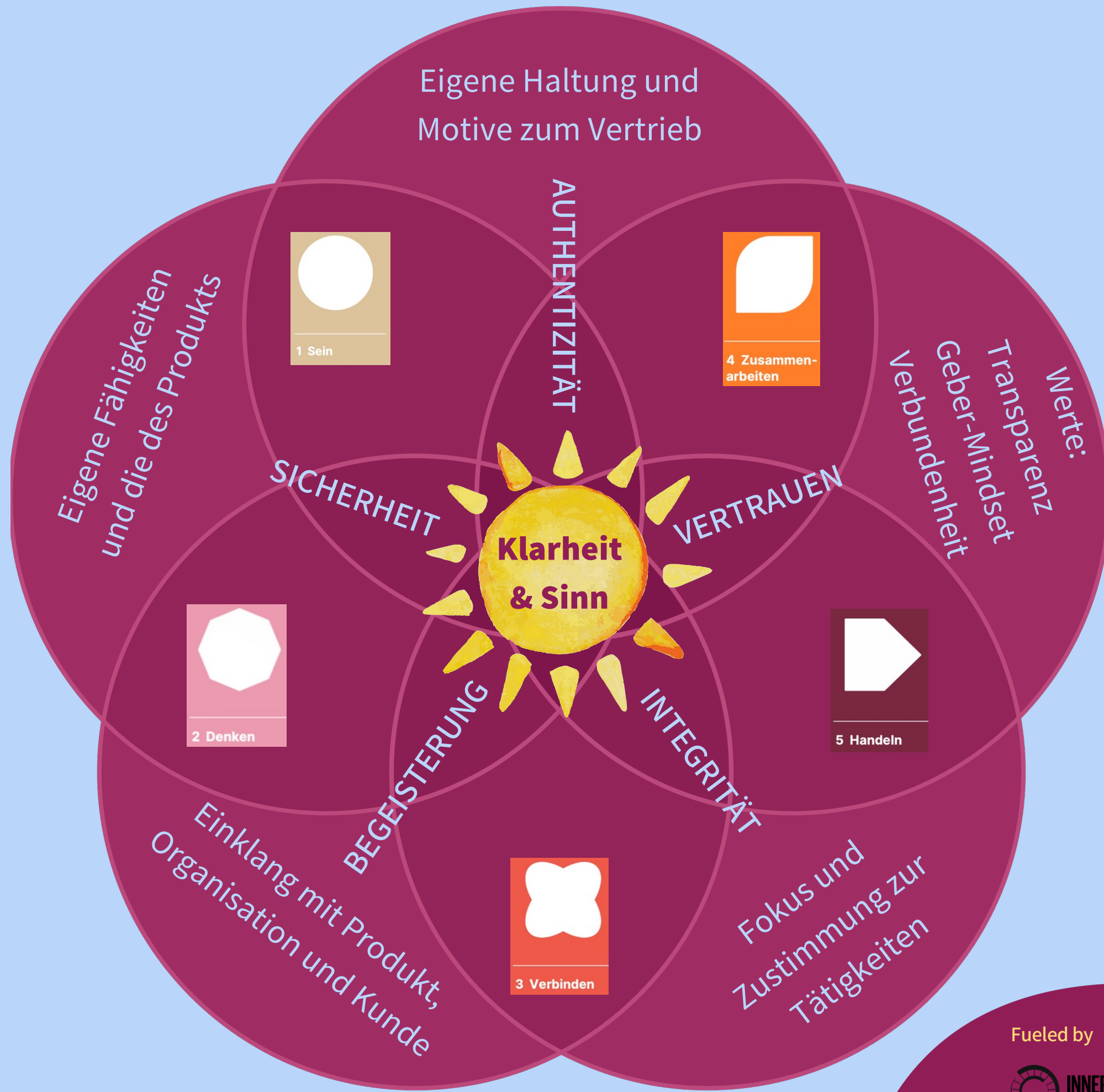
BRINGE DICH ALS MENSCH EIN

PARTNERSCHAFT ENTWICKELN

ECHTES VERTRAUEN AUFBAUEN

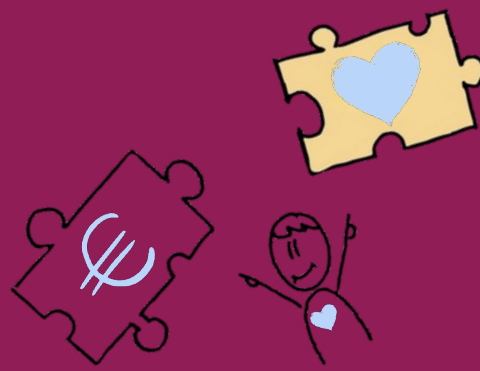


Mental Skills Innere Arbeit



Fueled by





sales4good.org

Unser Angebot!



VERTRIEBS BERATUNG

Elevator Pitch
Blindspot-Analyse
Vertriebsstrategie
Akquiseplan
Sales Experten einstellen
Wirkungsskalierung
Story-Telling
Gebietsplanung- u. Analyse

Sicherheit



VERTRIEBS COACHING

Ethische Kaltakquise
Phasenbezogene Begleitung &
Gesprächssimulation
Stakeholdermanagement
Chancenanalyse
Qualifizieren
Entscheidungscoaching
Nutzenargumentation &
Valueproposition

Vertrauen



GEMEINSCHAFT, TRAINING & SUPPORT

Ethical Sales Community
Implementierungsprogramm
Akquise für die Gute Sache

DiY Sales, Dein Sales-Weekly
für Solo und Company

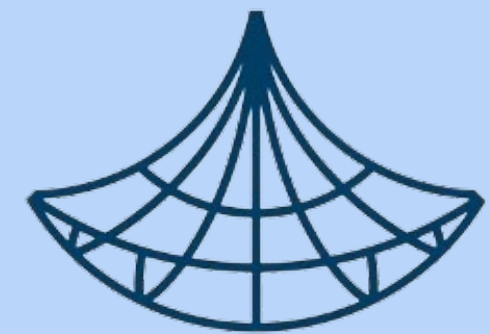
Fair Lead – professionelle
ethische Akquise
Der richtige Preis
uvm. ...

Begeisterung

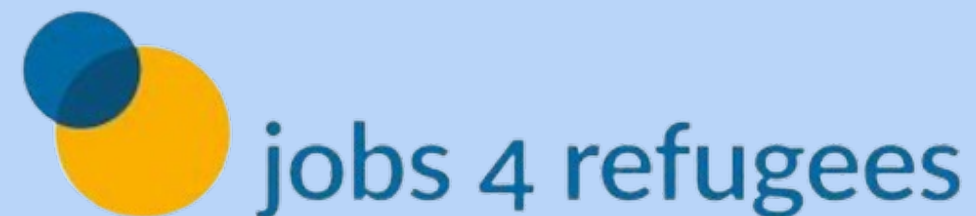
Referenzen Training



Referenzen **Beratung**



Silbernetz



Wie könnt ihr uns unterstützen?



Movement:

Durch Mitdenken, Co-Creation, Vision weiterentwickeln, Eure Netzwerke aktivieren



Community:

Nehmt an einem DIY Sales Circle teil und werdet Teil unsere Community - und erzählt anderen davon!



Empowerment:

Nehmt unseren Angeboten wahr und weist andere Organisationen darauf hin, damit nachhaltig das neue Normal wird!



Informieren:

Blog, Newsletter abonnieren, LinkedIn Seite und Posts kommentieren und teilen.



Schreib uns gerne an:

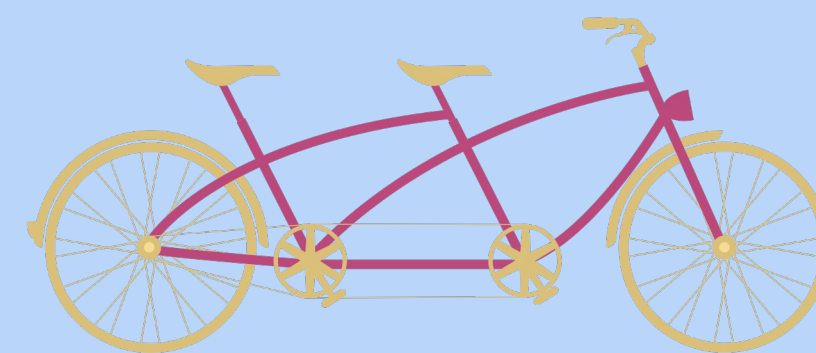
gemeinsamwirken@sales4good.org





A T M E

Du lebst!



Noch Fragen?

Ruf uns gerne an...

Andrea Mörike &

Simon Lühr

+49-152 / 5939-1738

gemeinsamwirken@sales4good.org
www.sales4good.org

