

# Zugang zum Top Management

## Der Schlüssel zum strategischen Verkauf

Warum ist es so schwierig, an die wahren Entscheider in Unternehmen heranzukommen? Welche Barrieren und Denkweisen verhindern den direkten Draht zum Eigentümer, Geschäftsführer oder Vorstand?

### Inhalte der Keynote / des Impulsvortrags:

- Ergebnisse aktueller Studien zum Zugang zum Top Management
- Typische Glaubenssätze und Selbstbegrenzungen bei Verkäufern
- Unterschiede zwischen Bottom-Up und Top-Down Sales
- Strategien und Mindset für den erfolgreichen Zugang zum Top Management
- Praxisbeispiele und Erfahrungsberichte

### Ihr praktischer Nutzen:

Teilnehmer lernen, wie sie ihre Denkweise anpassen und eine neue Verkaufs-DNA entwickeln, um direkt mit den entscheidenden Personen zu kommunizieren. Das führt zu kürzeren Sales-Cycles, größeren Abschlüssen und einer Geschäftsbeziehung auf Augenhöhe.

### Dauer:

45–60 Minuten

### Teaser:

„Warum bleiben viele Vertriebsprofis beim Kundenkontakt oft eine Etage zu tief? Der wahre Entscheidungshebel sitzt selten beim Ansprechpartner, sondern ganz oben im Top Management. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Verkaufsstrategie neu programmieren und den Zugang zu den wichtigsten Entscheidungsträgern schaffen – für schnellere Abschlüsse und größere Erfolge.“

### Über den Vortragenden:

Christian Maurer ist Experte für strategischen Verkauf mit über 20 Jahren Erfahrung im technischen Verkauf.

Er verbindet Fachkompetenz mit fundiertem Wissen über Psychologie und Marktdynamik. Seine Vorträge sind klar, anwendbar und immer praxisnah.