DER SCHWEIZER AKQUISE + KI SALES-TRAINER

DAS 90-TAGE SALES EXECUTION PROGRAMM

Steuern. Ausführen. Verankern.
12 Wochen · 3 Phasen · Messung bis Tag 360

Kurzfassung für die Geschäftsführung · Stand 25.10.2026

12 WOCHEN 3 PHASEN MESSUNG BIS TAG 360

Dieter Menyhart
Swiss Sales Academy · Verkaufstrainer seit 2010 · Forbes-zertifiziert seit 2020

WAS DAS KOSTET

DAS KOSTET PIPELINE, ZEIT UND MARGE.

Weniger konsequente Anrufe heissen weniger qualifizierte Erstgespräche. Die Pipeline wird dünner, obwohl Ihr Team längst Zeit in Listen, Recherche und CRM steckt.

RECHNUNG RÜCKWÄRTS · ANNAHME, KEINE ZUSAGE

10 qualifizierte Verkaufschancen, die pro Quartal nicht entstehen. Bei 20 % Abschlussquote, CHF 50'000 Auftragswert und 30 % Marge sind das zwei Abschlüsse — und der Deckungsbeitrag, der nie in Ihrer Rechnung auftaucht.

CHF 30'000

ENTGANGENER DECKUNGSBEITRAG PRO QUARTAL

Annahme mit Ihren eigenen Werten im Akquise-Audit ersetzen. Genau dafür ist er da.

VOM AUDIT BIS TAG 360

90 TAGE. ZWÖLF WOCHEN. DREI PHASEN.

Zuerst misst der Akquise-Audit Ihre Ausgangslage, rund zwei Arbeitstage. Danach entscheiden Sie neu. Im Programm telefoniert Ihr Team in Woche 0 die ersten 20 geprüften Zielkunden.

START · WOCHE 0

Audit, dann Sofortpaket

Audit 2 Arbeitstage, danach 20 Zielkunden mit Gesprächsbrief

TAG 30

Kursfreigabe

Zielkunden und erster Workflow

TAG 60

Zwischenpeilung

Drei Workflows an echten Fällen

TAG 90

Executive Review

Qualifizierte Verkaufschancen

TAG 180/360

Nachmessung

Umsatz, Marge und ROI

AB WOCHE 9

Ihre internen Verantwortlichen führen die drei Abläufe selbst, ich begleite nur noch. So läuft die Akquise nach Tag 90 ohne mich weiter. 24 Stunden Begleitung: 12 × 60 Min. Führungsroutine, 12 × 60 Min. Teamsession.

ERFOLG VOR VERTRAG

WAS ERFOLG HEISST, UNTERSCHREIBEN WIR VOR DEM START.

DIE MESSLATTE

- Eine Kennzahl: Akquiseblöcke, qualifizierte Erstgespräche oder neue Chancen im CRM
- Ausgangswert aus den Rohdaten Ihres CRM, letzte acht Wochen
- Zielwert für Tag 90
- Messpunkte Tag 30, 60, 90, 180, 360

DIE PRÜFSTELLE

- Ihr Controlling, Ihre Personalabteilung oder Ihre CRM-Verantwortliche. Nicht ich
- Gehört nicht zum Verkauf, berichtet direkt an die Geschäftsleitung
- Sieht die Rohdaten vor der Unterschrift

ALLE 30 TAGE

- Schriftlicher Zwischenbericht an Ihre Geschäftsleitung
- Ausgangswert, Ist, Ziel, Abweichung, nächste Massnahme
- Wochenwerte automatisch aus Ihrem CRM, keine Doppelerfassung

DATEN UND TEAM

Qualifiziertes Erstgespräch heisst: Entscheider erreicht, Bedarf benannt, nächster Schritt im CRM. Keine Gesprächsinhalte, keine Rangliste, nie für Lohn oder Beurteilung. Aufzeichnungen nach 30 Tagen gelöscht, Mithören nur mit Einwilligung. Ihre Mitarbeitervertretung stimmt vor dem Start zu.

STIMMEN AUS UNSEREN TRAININGS · REFERENZLAGE OFFEN GESAGT

WAS KUNDEN SAGEN. NICHT WIR.

«Das Akquise-Training für unsere Sales mit Dieter war äusserst praxisnah und direkt umsetzbar. Besonders wertvoll war der Teil zur Nutzung von KI im Vertrieb, der gezeigt hat, wie sich moderne Tools konkret zur Vorbereitung, Personalisierung und Effizienzsteigerung einsetzen lassen.»



Silas Spaar
Co-CEO · Richmond Events Switzerland

«Dieter Menyhart verbindet Vertriebsexpertise mit echtem KI-Know-how, und genau das macht seine Trainings so wertvoll. In unserer KI-Schulung mit Fokus auf Sales hat er komplexe Themen klar, praxisnah und sofort umsetzbar vermittelt. Ich nehme nicht nur Wissen, sondern echte Umsetzungsmotivation mit.»



Giuseppe Boccadamo
COO Road · Europe North/East

«Dieter delivered an AI sales training program for part of VILT's sales organization, covering both acquisition and account management topics. The overall feedback was highly positive. Participants particularly appreciated the practical approach, valuable insights, and the relevance of the content to their day-to-day sales activities.»



Antonio Videa
VILT · People-driven IT

Das Programm ist neu. Aus einem abgeschlossenen Durchlauf liegt noch keine Messung vor. Die ersten Durchläufe starten im ersten Quartal 2027 mit offen deklarierten Messwerten. Nach Tag 90 können Sie deren Verkaufsleitung anrufen, ohne mich.

460+
FIRMENKUNDEN

22'400+
TRAININGSSTUNDEN

4,74
BEI 293 BEWERTUNGEN

seit 2020
FORBES-ZERTIFIZIERT

KONDITIONEN UND VOLLKOSTEN

KLEIN ANFANGEN.
NACH JEDER STUFE ENTSCHEIDEN SIE NEU.

STUFE	ONLINE	HYBRID
1 · Akquise-Audit rund 2 Arbeitstage · Ihr Einstieg · Ergebnisse gehören Ihnen	CHF 5’500	CHF 7’500
Potenzialanalyse je Person · Pflicht im Audit	CHF 450	CHF 450
2a · Pilot 3 Verkäufer aus einem Team ab 5, die übrigen bilden das Vergleichsteam	CHF 12’000	CHF 16’500
2b · 90-Tage-Programm bis 10 Verkäufer · inkl. Prompt-Paket	CHF 18’000	CHF 25’000

Pilot: Die letzten 25 % (CHF 3’000 online) zahlen Sie nur, wenn Ihre Prüfstelle an Tag 90 den Zielwert bestätigt. Sie entfallen, wenn Ihr Team alle Pflichten erfüllt hat und der Zielwert trotzdem nicht erreicht ist. Ausbau innert 90 Tagen nach Tag 90: Die Hälfte des Pilotpreises wird angerechnet.

Startet Pilot oder Programm innert 90 Tagen nach dem Audit, rechne ich die Hälfte des Audits an. Zahlung einmalig oder in 4 Monatsraten ohne Aufschlag. 11 bis 20 Verkäufer: CHF 24’000 / 33’000. Exkl. MwSt.

VOLLKOSTEN · 5 VERKÄUFER PLUS LEITUNG, ONLINE

Audit nach Anrechnung	CHF 2’750
90-Tage-Programm	CHF 18’000
Potenzialanalyse 6 × 450	CHF 2’700
Pflicht	**CHF 23’450**

WIRKUNG · ANNAHME, KEINE ZUSAGE

10 Chancen × 20 % × CHF 50’000 × 30 %

CHF 30’000 pro Quartal

Dazu Ihre Zeit: Verkaufsleitung rund 36 Std., je Verkäufer 12 Std. Bei 3 Monaten Verkaufszyklus ist die Pflicht im ersten Wirkungsquartal gedeckt. Ihre echten Werte misst der Audit. Optional, in keiner Summe: SalesPort ab CHF 300 pro Nutzer und Monat, Vertrag direkt mit SalesPort, ich bin Wiederverkäufer und verdiene mit.

DIE GARANTIE

30 MINUTEN. KLARHEIT ÜBER IHRE AKQUISE.

Eine Garantie, schriftlich

Ziel an Tag 90 verfehlt, obwohl alle Vereinbarungen nachweislich eingehalten wurden? Vier Wochen ohne Kosten. Messlatte im Vertrag, Ihre Prüfstelle entscheidet. Keine Umsatzgarantie.

365 Tage Support

Nach dem letzten Trainingstag, ohne Zusatzkosten. Rückantwort innert acht Stunden, Montag bis Freitag.

Nach Tag 90

Abläufe, Vorlagen und Prompt-Paket gehören Ihnen. Optional Führungsbegleitung CHF 1'900 pro Monat, 6 Monate fest, danach monatlich kündbar.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

30-Minuten-Erstgespräch buchen

Bringen Sie Ihre aktuelle Zielliste oder einen anonymisierten CRM-Auszug mit. Dann arbeiten wir direkt an Ihrer realen Ausgangslage — und klären ehrlich, ob sich ein Audit für Sie lohnt.

Online-Termin bei Dieter Menyhart buchen



SWISS SALES ACADEMY

Dieter Menyhart

0041 (0)55 556 70 60 · 0041 (0)78 600 60 11

dm@swiss-sales-academy.com

www.swiss-sales-academy.com

Swiss Sales Academy, eine Marke von acOffice · Landstrasse 123, 9495 Triesen, Liechtenstein

Der Schweizer Akquise + KI Sales-Trainer · Verkaufstrainer seit 2010 · Forbes-zertifiziert seit 2020

Referenzerfahrung mit Microsoft, PostFinance, Shell, USM (Haller), UPC, Alltron, Brother und Arval.

460+ Firmenkunden · 22'400+ Trainingsstunden · 4,74 bei 293 Bewertungen · Forbes-zertifiziert seit 2020