

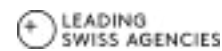
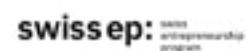
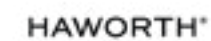
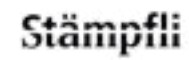
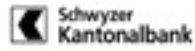
**MACHER
KLASSE**

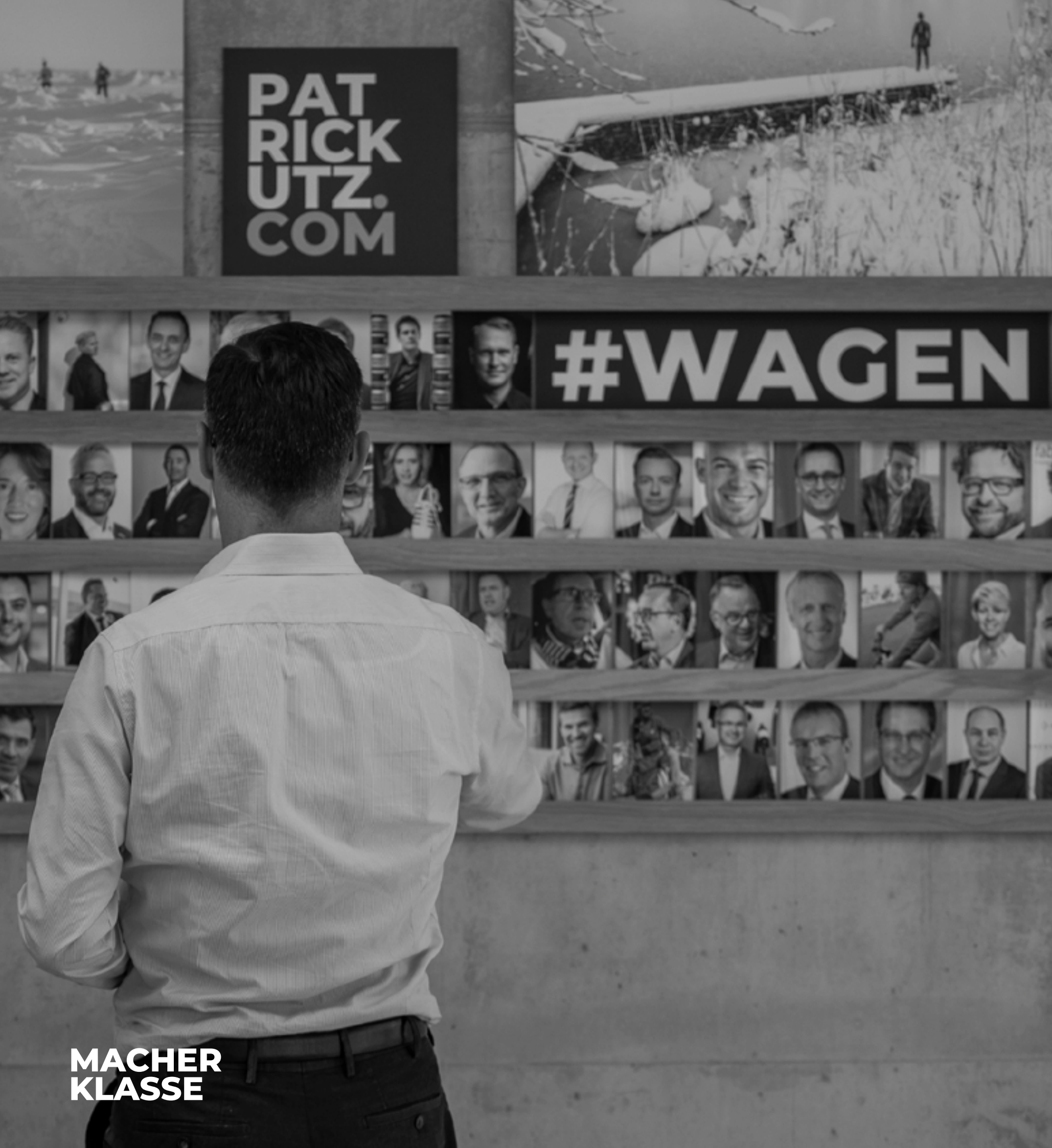
The Criteria of Decision Makers

- Know the key decision makers and meet them in person to build trust
- Try to avoid (too) large companies, prefer mid-sized and owner-run business
- Understand the needs of your customers to become more relevant

**Gestalten Sie
die Zukunft Ihres
Unternehmens.**

Wann befähigen Sie Ihre Leistungsträger?





**PAT
RICK
UTZ.
COM**

#WAGEN

**MACHER
KLASSE**

Der nächste Schritt in der Entwicklung Ihrer Leistungsträger und Talente heisst MACHERKLASSE.

Trainieren funktioniert nur bedingt. Wir befähigen. Und bieten Ihren internen Leistungsträgern und Talenten die Möglichkeit, die Besten ihrer Branche zu werden. Damit sie Ihren hohen Ansprüchen gerecht werden.

Befähigen auch Sie Ihre Mitarbeitenden, damit sie einen wichtigen Beitrag an die Entwicklung Ihres Unternehmens leisten können. Mit uns wachsen Ihre Mitarbeitenden an ihren Umsetzungserfahrungen. Und entwickeln sich schneller zu Schlüsselfiguren in ihrem Unternehmen. Sie erhalten so Klarheit, auf wen Sie bauen können.

Seit 2008 machen wir Unternehmen mit unseren Erfahrungen besser. Und bieten jetzt auch Ihnen die Chance, Ihre Talente und Leistungsträger einen grossen Schritt weiter zu bringen. Damit diese bereits morgen ihren substanziellen Beitrag zur Entwicklung Ihres Unternehmens leisten..



Patrick Utz
Gründer der MACHERKLASSE



KUNDEN

Die Situation und das Umfeld Ihrer Kunden bestimmen die richtige Vorgehensweise.

Nicht nur Ihr Angebot sollte sich an den Bedürfnissen der (potentiellen) Kunden orientieren, sondern auch Ihre Vorgehensweise bei der Gewinnung Ihrer Kunden und Aufträge. Das heisst nicht, dass Sie sich den Spielregeln anderer unterwerfen müssen. Aber Markt, Unternehmensgrösse, Unternehmensstruktur und Unternehmenskultur Ihrer Kunden haben einen direkten Einfluss auf Ihren Verkaufs- und Vertriebserfolg.

Zudem tun sich Unternehmen mit der Entscheidungsfindung schwer und verharren in bestehenden Partnerbeziehungen. Gewohnheiten sind der Feind der Neuakquisition.

Denn beim Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen sind Vertrauensaufbau, die Erfüllung der Bedürfnisse und das Heranführen des Kunden an die Entscheidung zentrale Erfolgsfaktoren.

Entscheidende Aspekte für die erfolgreiche Kundengewinnung sind:

- Die Strukturen und die Entscheidungsprozesse der Kunden verstehen und in den eigenen Prozess einbeziehen
- Verständnis für strategische und operative Problemstellung des Kunden (Bedürfnis)
- Definition der Customer Journey und bewusstes Heranführen des Kunden an die Entscheidung
- Auf Augenhöhe agieren
- Vertrauen Schritt für Schritt aufbauen
- Relevanz und Timing beherrschen



MITARBEITENDE

Positive Umsetzungserfahrungen schaffen Mut, Klarheit und Können im Umgang mit Herausforderungen.

Unsere Entwicklung ist dann am grössten, wenn wir am meisten für das Erreichen des Ziels tun müssen. Solche Erfolge speichern wir. Sie dienen uns als Ressource, wenn es mal wieder schwierig wird oder wenn wir ganz einfach Energie und Motivation brauchen.

In der MACHERKLASSE stellen wir uns den vertrieblichen Herausforderungen und setzen das Gelernte direkt in den Workshops „hands-on“ um. Wir wagen gemeinsam den ersten Schritt.

In den darauffolgenden Umsetzungsphasen zwischen den Workshops bauen wir weitere Hürden ab und arbeiten konsequent an der Integration ins Tagesgeschäft. Und an der Konstanz.

So stellen wir sicher, dass Ihre Leistungsträger Erfolg haben und schnell ihren Beitrag leisten können. Und wollen.

Entscheidende Elemente für die Umsetzung mit Ihrem Team sind:

- Strukturierte Arbeitsweise beherrschen
- Machen, umsetzen, erleben
- Kontinuierlich hohes Leistungsniveau trotz Tagesgeschäft halten
- Ambitionierte aber sinnvolle Umsetzungsziele setzen
- Mut in der Umsetzung haben
- Eigenverantwortung statt Fremdbestimmung einfordern
- Den richtigen und nicht den bequemen Weg gehen



ERFAHRUNG

Einfache Vorgehensweisen direkt aus der Praxis und ein strukturierter Weg bringen den Erfolg.

Junge Leistungsträger können nur bedingt auf gemachte Erfahrungen zurückgreifen. Was aber wichtig wäre. Denn jede einzelne Erfahrung macht uns besser. Sie lässt uns Zusammenhänge besser erkennen, verschiebt Grenzen im Kopf und schafft damit neue Möglichkeiten.

Mut, Klarheit und Können sind Qualitäten, die wir als Coaches selber vorleben. Sie helfen uns, Ihren Talenten neue Türen zu öffnen. Und vertriebliche Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

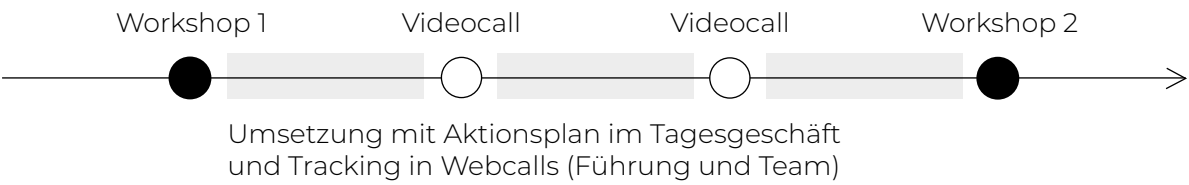
Dank unserer eigenen, langjährigen Umsetzungserfahrung sorgen wir in der MACHERKLASSE seit 2007 dafür, dass Ihre Mitarbeitenden das Richtige richtig machen.

Entscheidende Kompetenzen, die wir mitbringen:

- Umsetzungserfahrung aus weit mehr als 500 Projekten in ganz Europa.
- Mehrjährige Coachings börsennotierten Firmen wie SAP, Kion, Manpower, Publicis oder Page.
- Coaching nationaler Leader wie AWK, Ergon, Teo Jakob, Schwyzer Kantonalbank
- Coaching und Begleitung erfolgreicher Startups, wie Bring, Testingtime oder Flex Suisse.
- Kenntnisse aller Branchen und damit auch Ihrer Kunden
- Laufend in der Praxis erprobte und wegweisende Methodik und Werkzeuge
- Expertise und Glaubwürdigkeit bei Ihren Mitarbeitenden
-

Erfolgreich vorankommen in 6 Monaten.

Wir arbeiten in kleinen Gruppen über einen vorgegebenen Zeitraum interaktiv an den Themen. Gelerntes wird direkt im Workshop verankert und mittels eines Aktivitätenplans und Follow-ups trotz Tagesgeschäft verbindlich vertieft. Die Online Webcalls bieten zusätzliche Struktur und wertvollen Austausch.



AUSGANGSLAGE

- Webinar
- Workshop
- Sparring
- Gespräch
- Kick-off

START

- Individuelle Ausgangslage
- Zielsetzung
- Erwartungen

Workshop Tag 1

ENTSCHEIDUNGEN

- Kriterien
- Entscheidungsprozess
- Verkaufsprozess

IDENTIFZIEREN

- Wunschkunden
- Bestehende
- Reaktivierung
- Netzwerk
- Anfragen/RFP
- Social Media
- Leads

KONTAKTIEREN

- Elevator Pitch
- Erreichbarkeit
- Gespräch
- Terminierung
- Einwandbehandlung
- Varianten

Tag 2

PRÄSENTIEREN

- Bedürfnisse
- Problemstellung
- Nutzenversprechen
- Präsentationsstruktur
- Positionierung
- Social Media

Tag 3

VIDEOCALLS

- Erfolge
- Aktuelle Themen
- Austausch

RESULTATE

- Repetition
- Rückblick
- Erfolge
- Best Practice
- Skalierung
- Planung

Tag 4

ZUKUNFT

- Neue Themen
- Coachings
- Sparring
- Workshops



**MACHER
KLASSE**

Ich bin Patrick Utz. Gemeinsam machen wir Ihre Talente und Leistungsträger besser.

Mein Name ist Patrick Utz. Seit 2008 inspiriere ich als Vorbild, Macher und Gestalter mit Methodik sowie Authentizität Unternehmerinnen und Unternehmer zu wegweisenden Problemlösungen im Vertrieb.

Und mit meinen Erfahrungen mache ich auch Ihre Talente und Leistungsträger messbar besser.

Aufgrund meiner breit gefächerten Kompetenzen und meiner ganz persönlichen Erfahrungen in allen unternehmerischen Führungsfunktionen entwickle und erkenne ich klare und umsetzbare Antworten, wo andere ausschliesslich Probleme sehen. Antworten in der direkten Arbeit mit etablierten, führenden Unternehmen, aber auch mit jungen Gründerinnen und Gründern.

Immer tauche ich tief in die Themen meiner Kunden ein. Auch in meinen Workshops. In denen das Machen im Vordergrund steht.

Meine entscheidenden Erfahrungen:

- Markenverantwortung und Markteinführung internationaler Top Brands
- Erfahrung in internationalen und nationalen Unternehmen
- Erfolgreich Unternehmen aufgebaut, geführt, saniert
- Erfahrung in der Umsetzung von Veränderungsprozesse
- Gründungspartner des Trainingsunternehmens Salesgenerator AG
- Autor von «Verkauf. Schlau. Machen.» (Murmann Verlag)
- Herausgeber der Studie «Sales Proactivity Index» in Zusammenarbeit mit dem Innovation Hub der Universität Zürich
- Coach und Vertriebsexperte am Innovation Hub der UZH Universität Zürich
- Coach im Reskilling Programm der Universität St. Gallen
- Coach im ESA Incubator Programm der ETH Zürich

**Harvard
Business
manager**

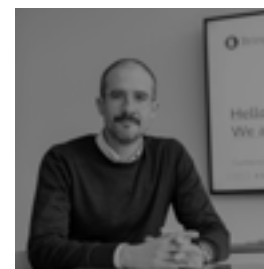
**Business
Punk**
wir
Ein Magazin für Wirtschaftskommunikation

Handelszeitung
ORGANISATOR
Sales Excellence

HORIZONT
KMU

«Es gibt viele Bücher und Kurse über Sales. Aber nichts war effizienter und erfolgreicher als das Training von Patrick Utz. Dank seiner Erfahrung und der stetigen Begleitung war ich fähig, TestingTime in weniger als 5 Jahren von CHF 250'000 auf CHF 3 Mio. Umsatz zu skalieren.»
Reto Lämmli, Co-Founder und CEO der TestingTime AG

**MACHER
KLASSE**



«Ohne die Unterstützung von Menschen wie Patrick, hätten wir es nicht geschafft.»
Marco Cerqui, Co-Founder der Bring! Labs AG



«Die wertvollen Insights waren für uns von unschätzbarem Wert.»
Keila Gromann, Gründerin der Therefore AG



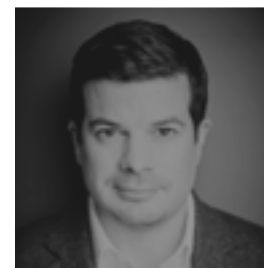
«Patrick hat uns in nur drei Jahren zu einem zweistelligen Exit geführt.»
**Reto Piconi und Richard Ossen
Co-Founder der Flex Suisse AG**



«Seine Anleitungen und seine ehrliche Art haben uns Stunden gespart. Gold wert.»
**Fabienne und Chantal Muri
Co-Founderinnen des Karriere Salon**



«Wenn man mit Patrick arbeitet, werden die Dinge einfach. Ich habe ihn immer als sehr klar denkenden und pragmatischen Coach erlebt.»
Dominik Risch, Gründer der Risch Shoes



«Umfassend, mutig, kompetent, persönlich und motivierend. Kann ich nur empfehlen.»
Sam Berger, Partner bei WITENA Business Advisory



**PAT
RICK
UTZ.
COM**

DIE MACHERKLASSE ist eine Marke der
VENTURIZE AG für Unternehmertum und Vertrieb
Seestrasse 91, 6052 Hergiswil, Schweiz
Web patrickutz.com