

Greenfield Sales

Pilot. Prototype. Proof.

Ein Vertriebst raining für Pilotgruppen

DEVCON-CT Consulting & Training GmbH
Herwigredder 103 e
22559 Hamburg
www.devcon-ct.de
Telefon: 040 / 86 60 46-0



Unser Prinzip:

Was wir nicht tun:

- Keine klassische, ausführliche Analyse- und Beratungsphase
- Kein Training für die breite Masse (NICHT: „alle, die sollen“ oder „alle, die wollen“, SONDERN: „alle, die können“)
- Kein „Gießkannen-Training“ für alle
- Kein reines Motivationstraining
- Kein Frontalunterricht oder Methodenshow
- Keine Alibi-Maßnahme zur Beruhigung

Was wir stattdessen tun:

- Direkter Einstieg mit einem ausgewählten Pilotteam
- KI-gestützte Analyse liefert die Startbasis
- In kurzer Zeit neue, funktionierende Vertriebsansätze entwickeln, erproben und skalierbar machen

Vorgehensweise

Greenfield-Prinzip:

- **Gewohnheiten unterbrechen:** Keine bestehenden Prozesse, keine alten Muster
- **Neues Mindset etablieren:** Mut, Neugier, Experimentierfreude
- **Kreative Verkaufswege entwickeln:**
Was wäre, wenn wir heute ganz neu starten würden?

Pilotlogik:

- Wir starten mit einem kleinen, schlagkräftigen Team (z. B. Region, Produktgruppe, Key-Account-Unit)
- Dieses Team bekommt maximale Aufmerksamkeit, Freiraum und Unterstützung
- Alles ist erlaubt – solange es verkaufswirksam ist.



What?

Greenfield Sales:

Vertrieb auf der grünen Wiese – ohne Altlasten, ohne bestehende Strukturen, mit maximaler Freiheit.

Was steckt dahinter?

Ein Projekt startet sprichwörtlich „auf der grünen Wiese“, also ohne vorhandene Systeme, Prozesse oder Denkrahmen.

Im Vertrieb bedeutet das: Wir ignorieren bewusst bisherige Routinen, Zuständigkeiten, Argumentations-Muster, Tools etc. und fragen:

- Wie würden wir Vertrieb heute gestalten, wenn wir bei null anfangen dürften?
- Welche neuen Wege, Kanäle, Methoden oder Denkweisen ergeben sich dadurch?

Ziel von „Greenfield Sales“

- Radikaler Perspektivwechsel statt Optimierung alter Muster
- Innovative Ideen und Mut zur Lücke, statt inkrementeller Verbesserung
- Unverstellter Blick auf den Kunden – nicht durch Prozesse oder interne Zwänge begrenzt

Greenfield Sales steht für

- Neuanfang
- Freiheit im Denken
- Schnelle Prototypen statt langfristiger Umbaustategien

01

Phase 1: KI-basierter Schnellcheck (Remote, vorab)

- Analyse von CRM-Daten, Vertriebsdokumenten, Kundensegmenten
- Ziel: Identifikation von Potenzialen, blinden Flecken, Erfolgsbremsen

02

Phase 2: Kick-off & Setup (1 Tag)

- Teamzusammensetzung, Zielklärung, Spielregeln
- Mindset-Arbeit: „Was, wenn alles möglich wäre?“
- Erste Ideen & Hypothesen zur Vertriebsarbeit

03

Phase 3: Sprint-Trainings (4 x 1 Tag)

Kurze, intensive Impuls-Sessions mit direkt anschließender Umsetzung

Themen z. B.:

- Vertriebsansprache neu denken
- Kundenerwartungen antizipieren
- Storytelling im B2B
- Umgang mit digitaler Unterstützung (z. B. KI, ChatGPT)

Zwischen den Terminen: Umsetzung im Tagesgeschäft

04

Phase 4: Retrospektive & Skalierungsimpuls (1 Tag)

- Was hat funktioniert? Warum?
- Was lässt sich übertragen?
- Was blockiert andere Teams noch?
- Ableitung eines Roll-out-Fahrplans für andere Teams

Methodik & Trainingsstruktur



Nutzen für das Unternehmen

- **Schneller Proof of Concept:** Neue Verkaufsansätze in der Praxis getestet
- **Höhere Akzeptanz durch Vorbildwirkung:** Erfolge aus dem Pilotteam wirken stärker als jede PowerPoint
- **Vertriebsinnovation ohne Widerstand:** Keine Diskussion über Altbewährtes, sondern Lust aufs Neue
- **Kulturimpuls:** Experimentieren wird salonfähig, neue Wege werden möglich
- **Effizienz:** Kein Overhead durch lange Vorbereitungsphasen

Zielgruppe

- Unternehmen, die im Vertrieb spürbar etwas verändern wollen
- Führungskräfte, die mutig sind und den Hebel dort ansetzen, wo echte Hebelwirkung entsteht
- Pilotteams, die Lust haben, Vertrieb neu zu denken – nicht nur umzusetzen

Warum wir ohne klassische, ausführliche Analyse starten – und trotzdem treffsicher arbeiten



01 Analyse allein verändert nichts. Umsetzung schon.

Viele Projekte verlieren sich in langen Vorbereitungen, ohne jemals echte Veränderung zu bewirken. Wir drehen den Spieß um:

Wir starten direkt mit einem Pilotteam – und analysieren im Tun, nicht auf dem Papier.

Denn: Was sich in der Praxis bewährt, zählt. Alles andere bleibt Theorie.

02 Wir analysieren effizient – mit Daten, KI und Erfahrung

Statt aufwendiger Vor-Ort-Analysen nutzen wir:

- **KI-gestützte Auswertung** Ihrer bestehenden Daten (z. B. CRM, Kundenfeedback, Vertriebsdokumente)
- **Punktgenaue Interviews** mit Führungskräften und Pilotteilnehmern
- **Beobachtungen und Reflexionen im Sprintprozess**

So gewinnen wir in kürzester Zeit ein klares Bild – ohne den Vertriebsalltag zu blockieren.

03 Praxis schlägt Theorie: Erkenntnisse entstehen im Handeln

- In Interviews wird oft erzählt, was gut klingt – nicht, was tatsächlich gelebt wird
- Im Pilotteam erleben wir live, wo es Reibungspunkte, Blockaden oder Aha-Effekte gibt.
- Diese Rückmeldungen fließen sofort in den nächsten Sprint ein – **schnell, konkret, wirksam.**

04 Der Pilot liefert greifbare Ergebnisse – statt abstrakter Analysen

Ein Team, das nach 6 Wochen sichtbar bessere Ergebnisse liefert, überzeugt mehr als jede PowerPoint.

- Schnell sichtbare Fortschritte
- Hohe Akzeptanz im Unternehmen
- Direkte Übertragbarkeit auf andere Teams

05 Sie vertrauen unserer Erfahrung aus über 30 Jahren Vertriebsstraining

Ja – jede Branche ist anders. Und trotzdem geht es am Ende **immer darum, ein Produkt oder eine Dienstleistung erfolgreich zu verkaufen.**

Genau darin sind wir Experten – seit über drei Jahrzehnten.

Wir kennen die Mechanik des Verkaufs, die Psychologie der Kunden und die Dynamik von Vertriebsteams – unabhängig davon, ob es um Saatgut, Software, Maschinenbau oder Services geht.

Fazit: Wir starten da, wo Veränderung beginnt – im echten Alltag.

**Für pragmatische Planer:
intensive Vorbereitung statt Schnellstart**

Sie möchten sicherstellen, dass jede Maßnahme auf Ihre spezifische Situation zugeschnitten ist? Dann bieten wir Ihnen auch einen alternativen Einstieg:

Eine fundierte Bedarfsanalyse mit klarer Empfehlung – bevor wir mit dem Training starten.

Ihre Ansprechpartner:



Reinhard Gasch
reinhard.gasch@devcon-ct.de
Mobil: 0172 / 230 11 1



Wilfried Huhmann
wilfried.Huhmann@devcon-ct.de
Mobil: 0172 / 410 08 90

DEVCON-CT Consulting & Training GmbH
Herwigredder 103 e
22559 Hamburg
www.devcon-ct.de
Telefon: 040 / 86 60 46-0

