

BLACK BOX SCHAFFT ERKENNTNIS. ÜBUNG MACHT DARAUS VERHALTEN.

Was die Black Box sichtbar macht, wird in der Sales Academy gezielt trainiert: Reale Gesprächssituationen aus Ihrem Vertriebsalltag werden vorbereitet, geübt und reflektiert – in kurzen, wiederholbaren Einheiten mit direktem Feedback. So entsteht Sicherheit für das reale Kundengespräch – gerade dann, wenn es darauf ankommt.

Lassen Sie uns über Ihren Vertrieb sprechen.
Kontaktieren Sie mich.

Hügelstraße 25b
65510 Hünstetten · Germany

+49 160 96266948
karsten.wagner@what-matters-most.coach

www.what-matters-most.coach



KKW Consulting
Dr. Karsten Wagner



KKW Consulting
Dr. Karsten Wagner



BLACK BOX

**Endlich verstehen, was Ihren Vertrieb bremst.
Entwickeln, was ihn wirksamer macht.**

ICH ÖFFNE DIE BLACK BOX FÜR SIE

Mein Fokus liegt darauf, wo Vertrieb tatsächlich Wirkung erzeugt – im Kundengespräch:

- Was kommt beim Kunden an?
- Wo verliert ein Gespräch an Wirkung?
- Was funktioniert – und warum?

Doch Verstehen ist nur der Anfang!
Entscheidend ist, Erkenntnisse in konkretes Verhalten zu übersetzen – und im Vertriebsalltag zu verankern.



Dr. Karsten Wagner

**Sales Enablement bedeutet für mich:
Kein Standardkonzept. Ein klares Vorgehen.**

Voraussetzungen zu schaffen, damit Vertrieb auch unter veränderten Bedingungen erfolgreich bleibt. Ich bringe Erfahrung, klare Fragen und ein strukturiertes Vorgehen ein. Die richtigen Ansatzpunkte entwickeln wir gemeinsam.

Meine Bausteine

- **SALES BLACK BOX** – verstehen, was Wirkung erzeugt
- **SALES ACADEMY** – Fähigkeiten gezielt entwickeln
- **SALES- & VERHANDLUNGSCOACHING** – begleiten, wenn es darauf ankommt
- **SALES-STRUKTUREN & PROZESSE** – Klarheit schaffen, ohne zu bürokratisieren
- **FÜHRUNG, STEUERUNG & KI** – Kennzahlen einordnen, Entscheidungen verbessern

Vertrieb wird anspruchsvoller

Kunden sind besser informiert. Angebote werden vergleichbarer. Entscheidungsprozesse werden komplexer. KI verändert, wie Kunden suchen, vergleichen und entscheiden. Gleichzeitig werden Ressourcen für Neukundengewinnung knapper. Mehr Aktivität, mehr Kennzahlen und mehr Druck schaffen nicht automatisch mehr Wirkung.

Genau hier setzt meine Arbeit an: Erst verstehen. Dann verändern.

Warum werden aus guten Gesprächen keine Aufträge?
Warum bleiben Chancen monatelang in der Pipeline?
Warum sind manche Vertriebler erfolgreicher als andere?

Verstehen

Fokussieren

Entwickeln

Umsetzen

Lernen

Erfahrung verändert den Blick.

Seit über 30 Jahren arbeite ich in Vertrieb, Führung und Geschäftsverantwortung. Diese Erfahrung bringe ich heute direkt und strukturiert in Unternehmen ein – ohne Beratungsschablone.

Mehr Aktivität und mehr Kennzahlen sind nicht automatisch die Lösung.

Und ein weiteres Standardtraining verändert selten das, was im Kundengespräch tatsächlich passiert.