

WERDE
JETZT
GK-HELD!

MEIN persönliches
Business-Management
der SCC



**SCC**
COMMUNICATION CENTER

PARTNER



INHALTSVERZEICHNIS

Das sind wir	4
Geschäftskunden-Vermarktung	6
Dein Ziel ist unsere Motivation	7
Geschäftskunden-Vertrieb	8
Geschäftskunden-Support	10
Leistungen	11
Geschäftskunden-Marketing	12
Schulungen	16
1. POS-Coaching Verkäufer Telekom GK	18
2. POS-Coaching Verkäufer Telekom PAM	19



Schulung Carpego	20
1. Modul Erfolgreich vermarkten	20
2. Modul Das Angebot präsentieren	21
3. Modul Abschlussphase	22
4. Modul Repetitorium	23
Online-Trainings für die erfolgreiche Kaltakquise am Telefon	24
1. Modul Vorbereitung	24
2. Modul Durchführung mit Übungen	25
3. Modul Bestandskunden aktivieren/reaktivieren	25
Cortado Mobile Device Management	28
Preisinformationen	29
Leadgenerierung HKL	30
Leistungsbezogenes Honorar	33
Leistungsgebühr	34

” WIR SIND DEINE
FULL-SERVICE
QUALITÄTSGARANTIE “

 **SCC**
COMMUNICATION CENTER

DAS SIND WIR

Wir verstehen unser Business – und das seit über 25 Jahren. Innovation, Beständigkeit, Service und Kundennähe sind für uns selbstverständlich. Das sind auch die Gründe für unseren guten Ruf innerhalb der Telekommunikationsbranche. Zu Beginn der 90er Jahre vermarktet STAHLGRUBER unter dem Dach der SCC GmbH Dienste und Produkte aus dem Telekommunikationsumfeld.

Damals lag der Fokus noch auf fest eingebauten Autotelefonen für 6.000 bis 8.000 DM im regionalen Markt. Heute werden im Hause SCC, komplett unabhängig vom ehemaligen Mutterkonzern, die neusten Smartphones und Technikrends für den bundesweit tätigen freien Fachhandel und Großhandel angeboten. Durch permanente Innovation und Entwicklung ist das Unternehmen SCC in den letzten Jahren stetig gewachsen und hat weiter expandiert, um den hohen Anforderungen des Fach- und Großhandels gerecht zu werden.

Heute beschäftigt die SCC rund 60 Mitarbeiter*innen. Die SCC ist zudem seit einigen Jahren Ausbildungsbetrieb für kaufmännische und technische Berufe. In den vergangenen Jahren haben wir uns immer mehr zum serviceorientierten Dienstleistungs-Unternehmen entwickelt. Denn wir bieten unseren Kunden einen Service, der über das Übliche der Branche hinausgeht. Mehrfache branchen-bezogene Auszeichnungen belegen unsere Stärken und Kontinuität seit vielen Jahren. Durch unsere Fusion mit der Brodos Group im Juni 2020, bieten wir unseren Kunden nun ein noch breiteres Dienstleistungsportfolio.

GESCHÄFTSKUNDEN-VERMARKTUNG

Die Telekom Deutschland GmbH bietet mit ihrem Portfolio maßgeschneiderte Lösungen rund um das Thema Geschäftskunden, optimal für Unternehmen, Selbstständige, Praxen und Behörden. Dieses Kundenklientel bietet Fachhändlern und Systemhäusern immer attraktivere Umsatzchancen und Potenzial zur Neukunden-Gewinnung.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, dich dabei zu unterstützen, dieses Potenzial zu nutzen. Mit unserer Vielzahl an Optionen und Lösungen, ebnen wir dir gemeinsam den Weg zur erfolgreichen GK-Vermarktung.



DEIN ZIEL IST UNSERE MOTIVATION

Wir möchten dich motivieren und aktiv dabei zu unterstützen dieses vielversprechende Kundenklientel zu bedienen. Wir zeigen dir hier eine Vielzahl von Möglichkeiten und Lösungen, die dich dabei unterstützen werden, explizit diesen Bereich von Businesskunden erfolgreich und gewinnbringend zu beraten.



GESCHÄFTSKUNDEN-VERTRIEB



Nicole John

Leiterin Team Telekom

☎ (0170) 3109254

✉ nicole.john@scc-com.de



Jonny Morawietz

Leiter Team Telekom

☎ (0152) 369900-26

✉ jonny.morawietz@scc-com.de

DEIN
TEAM



Patrick Steinacker

Senior Sales Manager

☎ (0661) 480066-177

✉ patrick.steinacker@scc-com.de



Jan Steinmann

Sales Manager Geschäftskunden

☎ (0661) 480066-93

✉ jan.steinmann@scc-com.de

“ WIR SIND DEINE
ANSPRECHPARTNER “



GESCHÄFTSKUNDEN-SUPPORT

Wir unterstützen dich bei einer alles umfassenden Analyse der Rechnungen deines Kunden und stellen mit dir gemeinsam den Bedarf fest. Mit professionellen und individuellen Vorlagen bringen wir dein Angebot kompetent in Form. Mit Hilfe unserer Kalkulationshilfe sowie einem angepassten Produktsteckbrief, unterstützen wir dich dabei, deine Marge langfristig zu optimieren und aus jedem Projekt das Beste herauszuholen.

Um dich bei der Auftragsabwicklung und der Vermarktung aktiv als auch passiv unterstützen zu können, stellen wir dir sowohl einen Gesprächsleitfaden, als auch Handbücher für alle gängigen Telekomportale zu Verfügung und stehen dir jederzeit mit unserem Support Team zur Seite.



UNSERE LEISTUNG, BEI DENEN WIR DICH UNTERSTÜTZEN!

1 Unterstützung
bei der Angebots-
erstellung

6 Unterstützung
bei der Abwicklung
des Auftrags

2 Projektunterstüt-
zung mit Steckbrief

7 GK-Handbücher

3 Bedarfsermittlung

8 Gesprächsleitfäden

4 Kalkulationshilfe

9 Rechnungsanalyse

5 Call Center

GESCHÄFTSKUNDEN-MARKETING

Wir haben deine Ziele im Blick und unterstützen dich dabei, dein von Netzbetreibern und Hardware Herstellern zur Verfügung stehendes WKZ optimal einzusetzen.

Mit unseren Maßnahmen erreichst du alle deine Ziele, weil du im richtigen Moment die richtigen Kunden mit der perfekten Maßnahme ansprichst. So schöpfst du dein Budget zu 100 % aus und erreichst deine Ziele schnell, unkompliziert und planbar.

Ein zielgerichtetes Marketing ist das A und O einer erfolgreichen Kampagne. Wir ermitteln gemeinsam mit dir anhand von deinem Budget, deiner Zieleplanung und deinen Ideen individuelle Marketingkampagnen.

Wir erstellen dir einen individuellen Marketingplan für jedes Quartal, Halbjahr oder auch für ein gesamtes Jahr. So kannst du sowohl monetär als

auch fachlich mit deinen Mitarbeitern planen, welche Fokusthemen anstehen und dich auf diese fokussieren.

Packen wir es an!



” WIR BERATEN DICH,
FÜR DEIN ZIELGERICHTETES
MARKETING “

ODER SCHAU
BEI UNSEREM
MARKETINGKATALOG
VORBEI!





SCHULUNGEN

SCHULUNGEN

Erfolgreich vermarkten, potenzielle Kunden erkennen, aktiv anzusprechen und sie erfolgreich für sich gewinnen, ist in Zeiten von Onlineshops und Preisbörsen wichtiger denn je.

Wir optimieren deine Kompetenzen und machen dich und dein Team auf lange Sicht erfolgreich, durch regelmäßige Schulungen und Trainings, über die wir dich in unseren Schulungskalender und Newsletter informieren. Wir bieten sowohl Präsenzschulung als auch Webinare, Live-Calls und Schulungen vor Ort an.

Die Themengebiete gehen von A wie Akquise, über P wie Produktschulungen bis hin zu Z wie Ziel eines erfolgreichen Geschäftskundenvermarkters. Der Business Stammtisch ist die optimale Gelegenheit dich und dein Team regional in einer lockeren Atmosphäre bekannt zu machen und zu vernetzen.



UNSERE SCHULUNGS- MÖGLICHKEITEN!



1 Business Stammtisch/Frühstück

2 Online-Schulung

3 Präsenzschulung

4 Vor-Ort-Schulung

5 Schulungskalender

1. POS-COACHING VERKÄUFER TELEKOM GK

1 Schulungsinhalte GK Tarife
Festnetz & Mobilfunk

2 BSP-Schulung

3 Terminvereinbarung

4 Außendienstakquise

5 Cross-Selling

Kosten für das Coaching:

500,00 €*
*Einschließlich 19% MwSt.

2. POS-COACHING VERKÄUFER TELEKOM PAM

Kosten für das Coaching:

550,00 €*

1 GK Tarife (dLAN Tarife,
SIP-Trunk, Cloud PBX,
NEU: GK Company Flex)

2 BPP Schulung

3 Angebotserstellung

4 Definition von Zielgruppen
Netzwerk- & Partnervorstellung

5 Regionale/Überregionale
Potenziale erkennen

SCHULUNG CARPEGO

Der Weg zum erfolgreichen Geschäftskundenvermarkter in 4 Modulen

1 MODUL

Erfolgreich vermarkten, potenzielle Kunden erkennen

- Wie bereite ich mich auf das erste Kundengespräch vor?
- Wie verhalte ich mich richtig in der Begrüßungsphase beim Kunden vor Ort?
- Elevator Pitch: Wie stelle ich mein Unternehmen und mich überzeugend vor?
- Wie komme ich in einem angenehmen Small Talk mit meinem Kunden hin?
- Wie führe ich eine konvergente Bedarfsermittlung durch?
- Wie erzeuge ich Verbindlichkeiten und fixiere den nächsten Termin?

2 MODUL

Das Angebot präsentieren

- Wie bereite ich mich auf das zweite Kundengespräch vor?
- Welche Einwände sind vom Kunden zu erwarten, auf die ich mich vorbereiten muss?
- Wie präsentiere ich mein Angebot überzeugend?
- Wie formuliere ich Vorteile und Nutzenargumente?
- Welche Möglichkeiten bieten sich für Zusatzverkauf und Cross Selling?
- Hausaufgabe für jeden Teilnehmer

3

MODUL

Abschlussphase

- Wie erkenne ich die Kaufsignale meines Kunden?
- Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Abschluss?
- Welche Abschlusstechniken gibt es generell?
- Wie begegne ich den Einwänden des Kunden am wirkungsvollsten?
- Kann ich auch Teilabschlüsse machen?
- Eine exzellente Verabschiedung, wie geht es richtig?
- Hausaufgabe für jeden Teilnehmer
- Vorbereitung auf die Abschlussprüfung

4 MODUL

Repetitorium

- Wiederholung der Lerninhalte aus den Modulen 1–3
- Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern

- Ablauf der Prüfung vorstellen
- Bewertungsmodus der Prüfung vorstellen

Kosten für das Coaching:

ab **350,00 €***

ONLINE-TRAININGS FÜR DIE ERFOLGREICHE KALTAKQUISE AM TELEFON

1 MODUL

Vorbereitung auf die telefonische Kaltakquise

- Zielgruppe und Ziele für die Telefonakquise definieren
- Informationen über den Kunden recherchieren
- Elevator Pitch und Leitfaden formulieren und trainieren
- Entscheider ermitteln
- Telefonzentrale überwinden
- Kurze Übungen dazu

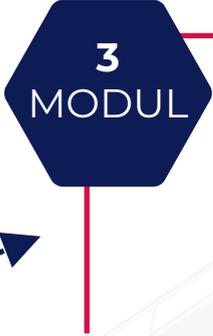
2 MODUL

Durchführung der telefonischen Kaltakquise mit vielen Übungen im digitalen Schulungsraum

- Mit einfachen Telefonaten in der Praxis „aufwärmen“ – Kleines Unternehmen, Chef ist am Telefon
- Telefonzentrale/Sekretärin überwinden
- Das Telefonat mit dem Entscheider
- Einwandbehandlung
- Besuchstermin vereinbaren und qualifizieren
- Überwiegend Übungen

The image features a large red area on the left side, which is semi-transparent over a background of silhouettes of business professionals in an office setting. Some individuals are carrying briefcases. To the right of the red area, a white background contains a blue line graph that starts high on the left, dips into a U-shape, and then rises again on the right. The text 'ERFOLGREICHE KALTAKQUISE' is centered in white, flanked by large white quotation marks.

“ ERFOLGREICHE
KALTAKQUISE ”



3 MODUL

Bestandskunden aktivieren/reactivieren

- Serviceanrufe durchführen
- Aktiven Bestandskunden weitere Produkte/Dienstleistungen anbieten und telefonisch einen Termin vereinbaren
- Inaktive Bestandskunden reaktivieren
- Übungen dazu

CORTADO MOBILE DEVICE MANAGEMENT



CORTADO

Cortado MDM – Deine Schaltzentrale für Mobilgeräte

- Bringe deine Smartphones und Tablets im Handumdrehen unter Kontrolle und stellen den DSGVO-konformen Einsatz sicher. Egal, ob es sich um organisations-eigene oder private Geräte handelt
- mit Cortado MDM bist du umgehend startbereit und verwaltest die handlichen Alleskönner einfach und sicher über deine zentrale MDM-Konsole.
- Templates für BYOD, COPE, Kiosk und andere Bereitstellungsmethoden unterstützen dich bei der Einrichtung.
- Schnellstart
- Flexibel skalierbar
- Cortado MDM wird pro Gerät berechnet. Du kannst die Zahl der Geräte in deinem Abo jederzeit ändern.
- Made in Germany
- Als deutsches Unternehmen stellen wir den Schutz deiner Daten entsprechend Bundesdatenschutzgesetz und EU-DSGVO sicher.

„DEINE SCHALTZENTRALE“



PREISINFORMATION

Produkte

1–14 Cortado
Device Lizenzen*

Laufzeit

12 Monate

Nettopreise

1,50 €/Monat je Lizenz
bei jährlicher Zahlung

ab 15 Cortado
Device Lizenzen

12 Monate

3,00 €/Monat je Lizenz
bei jährlicher Zahlung

Einrichtungspaket
(falls gewünscht)

einmalig

499,00 €

*Mindestabnahme bei der Erstellung pro Projektkunde 10 Lizenzen

LEADGENERIERUNG HKL (AUF ANFRAGE)

„Wir generieren deine Aufträge und sorgen für die passende Terminierung“

Adressmanagement

Für unsere Partner ist die Beschaffung von Adressen oft eine Herausforderung. Die Kernkompetenz liegt zu 100 % im Bereich der Telefonie. HKL ist Experte für sehr gute, erfolgreiche und angenehme Gespräche mit den potenziellen Interessenten. Das Adressmanagement ist ein separates Spezialgebiet, für das es professionelle Agenturen gibt. Hier empfiehlt sich **Wolfram Busold** zu kontaktieren, Creditreform Kassel
Telefon: 06 61-250 28-140,

E-Mail: w.busold@fulda.creditreform.de.

Frage dort deine Wunschzielgruppe an. Die Adressen sind gleichzeitig auch bonitätsgeprüft.

Dokumentation

Jeder Anruf, den HKL für dich durchführt, wird mit Datum, Uhrzeit, Gesprächspartner und Inhalt,

in einer Datenbank dokumentiert. HKL ruft mit deiner Rufnummererkennung an und ist bei der Durchführung der Aktion Mitarbeiter Ihres Unternehmens. Nur das du nicht bei dir, sondern in deinem kommunikationsfreundlichen Büroräumen sitzt.

Wenn du es wünschst, kann HKL mit deiner EMailkennung direkt vorgefertigte Mails aus ihrem System senden. Das ist eine kostenfreie Dienstleistung von HKL. Du erhältst tagesgenau die Rückmeldung über vereinbarte Termine und aktuelle Bearbeitungswünsche. Jeden Monat erhältst du eine Übersicht aller geführten Gespräche im Monat und aller abgeschlossenen Adressen als PDF oder als Excel-Tabelle.

Auswertung

Anhand der Auswertungen und Statistiken von HKL erhältst du zusätzlich wichtige Informationen über die Kontakte. In den Gesprächsprotokollen befinden sich Hinweise auf weitere Fragen deiner Zielgruppen oder Rückmeldungen deiner Kunden.

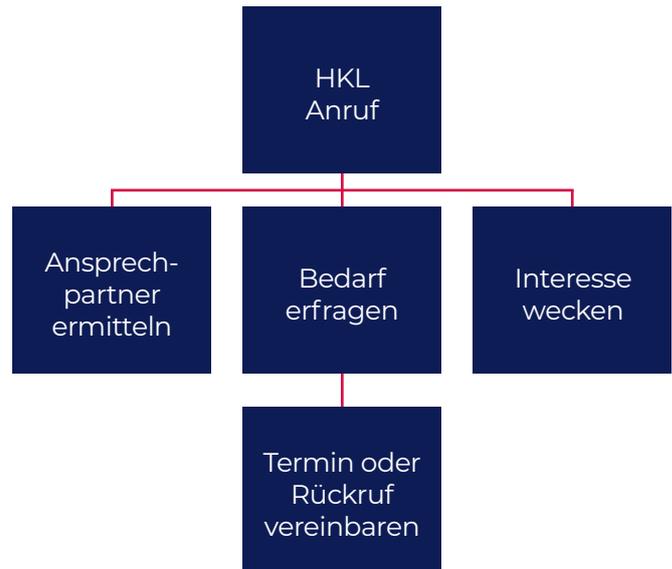
” FÜR EINE PASSENDE
TERMINIERUNG “

In der Übersicht siehst du:

- Wie viel Anrufe hatten wir bei den abgeschlossenen Adressen?
- Wieviel Anrufe hatten wir gesamt im Monat?
- Bei wie vielen Adressen sind die Rufnummern nicht korrekt?
- Bei wie vielen Nettoadressen konnten wir einen Termin vereinbaren?

Ziele erreichen

Das Ziel ist der qualifizierte Termin oder Rückruf. Ihnen ist es wichtig Gespräche mit Entscheidern zu führen, die Informationen über Mobilfunk und Festnetz haben.



LEISTUNGSBEZOGENES HONORAR

Die Adressen werden vom Auftraggeber geliefert und sind wettbewerbsrechtlich und datenschutzrechtlich geprüft. HKL übernimmt

keine Haftung. Der Auftraggeber ist verantwortliche Stelle im Sinne des Datenschutzes (EU-DSGVO).

EINMALIGE AUFWANDSGEBÜHR

Inhalt

Bruttopreise

Erstellung Konzeption Inkl. Einwand-Performance, Nutzenargumentation und Gesprächsleitfaden.	59,50 €
Einrichtung unserer Datenbank	95,20 €
Briefing der HKL-Mitarbeiter/innen in Künzell oder per Zoom-Meeting	142,80 €

Diese Grundgebühren fallen einmalig für alle Varianten der Leistungsgebühr an.

LEISTUNGSGEBÜHR

Du kannst zwischen 3 Varianten wählen:

VARIANTE 1

Inhalt

Bruttopreise

Pro Adresse inkl. 4 Kontaktversuche

5,46 €

Adressen kommen auch zur Abrechnung wenn die Rufnummer nicht korrekt ist, der Ansprechpartner innerhalb der Kontaktversuche nicht erreicht wurde oder die Aktion vom Auftraggeber abgebrochen wurde.

Alle übermittelten Adressen werden mit dem Pauschalbetrag angerechnet.

+

Pro Rückrufvereinbarung von Interessenten

23,10 €

Pro Termin Vorort

37,80 €

VARIANTE 2

Inhalt

Bruttopreise

Telefonkontakt „nicht erreicht/keine Verbindung“

z. B. bei besetzt, keiner da, AB, etc.

0,32 €

Telefonkontakt „nicht erreicht/Verbindung“

mit Sekretärin gesprochen, Ansprechpartner gerade nicht im Haus, etc.

1,58 €

Informationsgespräch

informatives Gespräch mit dem Ansprechpartner oder der Sekretärin über das Produkt

+

Pro Rückrufvereinbarung von Interessenten

4,10 €

23,10 €

Pro Termin Vorort

37,80 €



VARIANTE 3

Inhalt

Stundenlohn pro Mitarbeiter/in

Eine Bearbeitung auf deinem System ist möglich

Eine **Budgetvorgabe** kannst du frei wählen. Ein **einmaliger oder monatlicher Betrag** ist möglich. So hast du immer die **Kontrolle** über deine erfolgreiche Investition.

Bruttopreise

57,75 €

Bei Auftragserteilung werden die einmaligen Aufwandsgebühren sofort fällig.

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt. | Preise Stand Q2 2021



The background of the image features three semi-transparent silhouettes of people in a meeting. On the left, a person is shown in profile, facing right. In the center, a person is shown from the chest up, gesturing with their right hand. On the right, another person is shown in profile, facing left. The entire scene is set against a solid red background.

“ QUALIFIZIERE
DICH UND DEINE
MITARBEITER ”



IMPRESSUM

SCC Communication Center GmbH
Kohlhäuser Straße 55
36043 Fulda

(0661) 48 00 66-13
vertrieb@scc-com.de

RECHTLICHE BESTIMMUNGEN

Copyright 2021
1. Auflage (Stand: Juni 2021)

GEMEINSAM
ERREICHEN
WIR DEINE ZIELE!

