

Systemische Vertriebsentwicklung

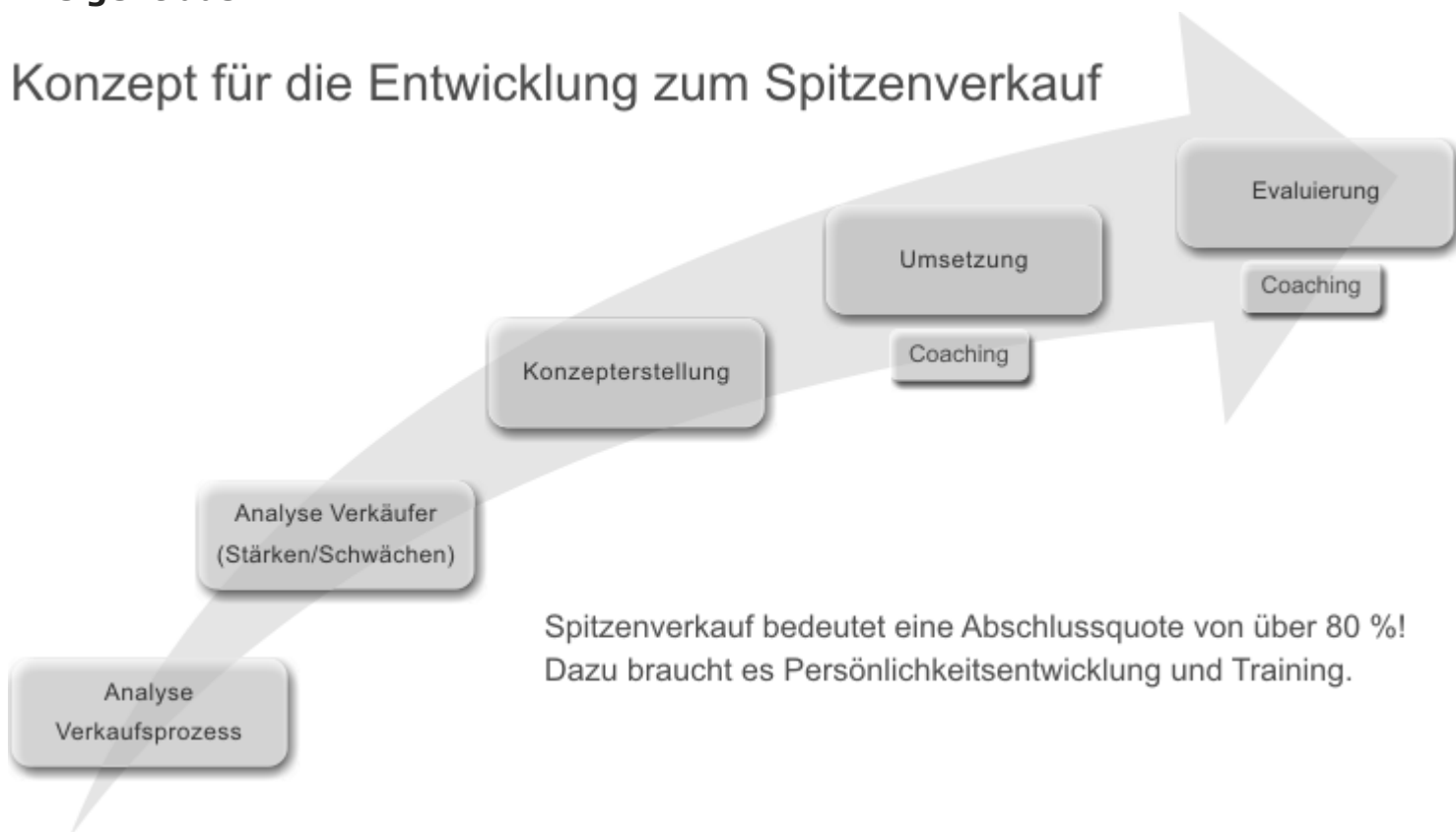
Der Verkauf ist für die Umsätze und somit für die langfristige Entwicklung des Unternehmens verantwortlich. Ihre Handlungen haben Auswirkungen auf Cash Flow, Umsatz und Gewinne der Unternehmen

Was haben Sie von Vertriebsentwicklung?

- Produktivitätssteigerung
- Ertragsoptimierung
- Mehr Neukunden und zufriedenerere Kunden

Wie geht das?

Konzept für die Entwicklung zum Spitzenverkauf



Systemische Vertriebsentwicklung

1. Analyse des Vertriebsprozesses:

Unter der Berücksichtigung notwendiger Vorarbeiten mit den verantwortlichen Mitarbeitern, wird der Vertriebsprozess im Rahmen von Workshops analysiert.

2. Stärken/Schwächen der Verkäufer

Durch Einsetzung von psychologischen Analysetools (z.B. HDI) werden die Stärken und Schwächen der Verkäufer für die Verkäufer offengelegt.

3. Konzepterstellung

Auf Basis dieser Istanalyse sowie den festgelegten Zielen wird mit Ihnen ein Konzept für die systemische Vertriebsentwicklung erstellt.

4. Umsetzung

Die Umsetzung erfolgt in Workshops sowie begleitendem fachlichen sowie systemischen Coaching mit Feedback um die Nachhaltigkeit der Weiterentwicklung zu fördern.

5. Evaluation

Durch Evaluationen nach der Maßnahme in Form von Analyse der KPI's sowie fachliches Coaching wird die Umsetzung sichergestellt.