

Vertriebsprozess-Beratung

Sofort umsetzbare Resultate.

Wir steigern die Effizienz und Qualität Ihres Vertriebes.

Inhalte und Leistungen

Coaching der Geschäftsleitung:

- Selbstbild, Strategie, Ziele
- Aufbau- und Ablauforganisation
- Individuelle Vertriebszahlen

Coaching Vertrieb und Geschäftsleitung:

- Bedeutung und Ziele der Maßnahmen
- Vorgehensweise

Coaching des Vertriebs gesamt :

- Stärken und Schwächen
- Zeitmanagement
- Qualität und Quantität
- Vertriebsprozesse

Coaching des Vertriebs einzeln:

- Persönliche Beweggründe
- Ziele und Perspektiven
- Arbeitsweise im Alltag
- Zusatzarbeiten und sonstige Tätigkeiten
- Persönliche Stärken und Schwächen
- Sonstige Erfolgshemmnisse

Teilnahme und Feedback:

- Kaltakquise-Gespräche
- Telefonische Folgegespräche mit Interessenten
- Web-Termine bzw. Termine vor Ort
- Argumentation
- Fragetechnik
- Einwände und Behandlung

Zielgruppen

Unternehmen:

- Mittelstandsunternehmen
- Start-Ups

Branchen:

- IT-Dienstleister
- Engineeringdienstleister
- Softwareanbieter
- High-Tech

Vertriebsprozess-Beratung

Wir steigern die Effizienz und Qualität Ihres Vertriebes.

Sofortige Resultate und schnelle Wirkung

Unser Konzept beginnt da, wo eine Wirkung umfassend, schnell und effizient herbeigeführt werden muss. Es unterstützt das Unternehmen in der vertriebsstrategischen Ausrichtung. Ziele werden für den Vertrieb transparent in persönliche Ziele transformiert und erfolgreich umgesetzt. Dabei braucht der Vertrieb nicht nur das professionelle und erfolgreiche Verkaufsgespräch, die richtige Haltung und Einstellung, Führung und Steuerung der Aktivitäten der Vertriebsmitarbeiter, sondern auch die Zusammenarbeit innerhalb des Vertriebsteams und die richtige Planung des Tagesgeschäfts. Individuum und Gruppe werden im Wechsel gefördert und lernen sich selbst zu fördern.

Letzten Endes, werden die Erfolge Ihres Unternehmens durch das gemeinsame, zielorientierte, effiziente und „richtige“ Handeln einzelner Personen in der Organisation erzielt.

Anforderung

- Sie möchten die Effizienz und den Erfolg Ihres Vertriebs steigern?
- Sie möchten vom reinen Produktverkauf zu Value-Selling-Ansätzen übergehen?
- Sie möchten Ihren Vertrieb befähigen und gleichzeitig motivieren?
- Sie möchten Schwachstellen identifizieren und beheben?
- Sie möchten schnell und pragmatisch vorgehen?

Resultate und Nutzen

- Definition und Commitment
- Ableitung der Ziele an den Vertrieb
- Ableitung von individuellen Messkriterien
- Definition von Mitteln und Maßnahmen
- Sensibilisierung der Vertriebsmitarbeiter
- Einschätzung des Bewusstseins im Vertrieb
- Identifikation von Erfolgshemmnissen und sonstiger Hemmnisse
- Einschätzung des individuellen Potenzials und der individuellen Effizienz
- Identifikation realer Prozesse
- Ableitung individueller Maßnahmen und Gruppenmaßnahmen

Dauer

4 Tage vor Ort = 4 Beratertage

Kosten und Abrechnungsmodell

Auf Tagessatzbasis.

Leistung

Unsere Senior-Berater mit teilweise mehr als 15 Jahren Vertriebs- und Branchenerfahrung werden in Ihrem Haus eine nur 4tägige Beratung- bzw. Coaching mit der Geschäftsleitung und dem Vertrieb durchführen. Dabei werden Ihre aktuellen Abläufe und die Organisation pragmatisch untersucht und sofort umsetzbare Maßnahmen definiert.



Kontakt und weitere Informationen

plicatec GmbH
César López Domínguez
Jechtinger Strasse 13
D-79111 Freiburg

Telefon: +49 (0)761 21684-19
E-Mail: cesar.lopez@plicatec.com

www.plicatec.com