



High Performing

HPST

Sales Team

**Leistungsreserven im Vertrieb
entdecken und gezielt entfalten**

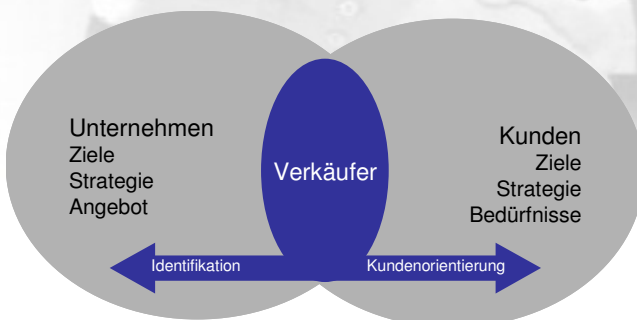
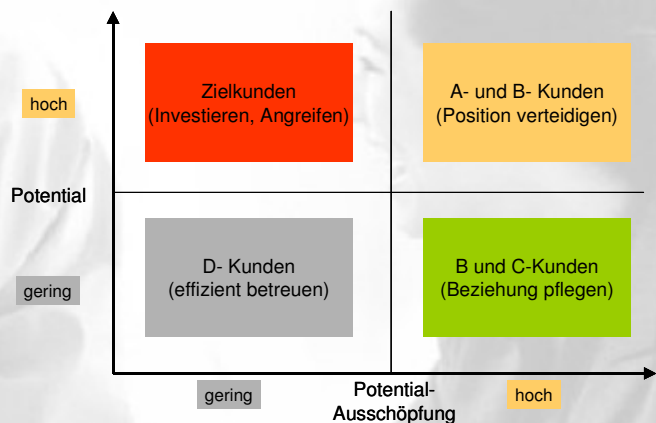


Die leistungsbestimmenden Faktoren

Erfolg im Vertrieb beginnt mit der richtigen Strategie, ehrgeizigen vertrieblichen Zielen und deren Umsetzungstaktik. Die Vorgehensweise in der Marktbearbeitung gibt die Soll-Profile der Mitarbeiter in der Kundenbetreuung vor. Die Organisation beinhaltet das Zusammenspiel der Mitarbeiter in der Kundengewinnung und Kundenbindung. Der Markt ist das Spielfeld. Spitzenleistung erfordert hochgesteckte Ziele, detaillierte Performance-Messung und die kontinuierliche Verbesserung der für die Kunden relevanten Prozesse.

Strategie - der Weg zum Erfolg

Wie wollen Sie Ihr Unternehmen und die Marken am Markt positionieren und von Ihrem Mitbewerb unterscheiden? Was sind Ihre Begeisterungsfaktoren und einzigartigen Verkaufsargumente in der Vertriebsbetreuung? Welche Kundensegmente bzw. Vertriebskanäle wollen Sie bedienen, und welche Betreuungs- und Servicekonzepte brauchen diese? Scheren Sie alle Kunden über einen Kamm oder investieren Sie Ihre Ressourcen gezielt um das Potential Ihrer Kunden effizient auszuschöpfen?

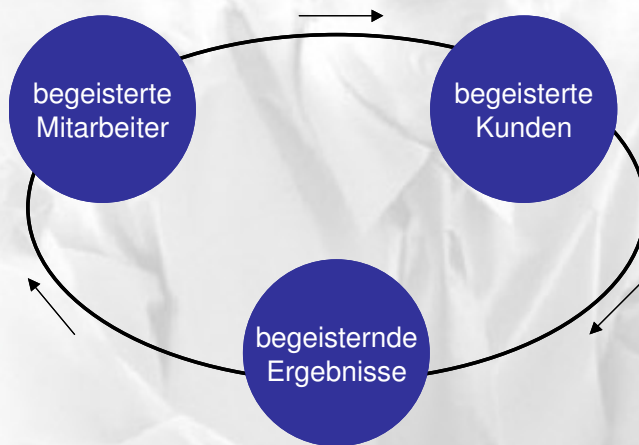
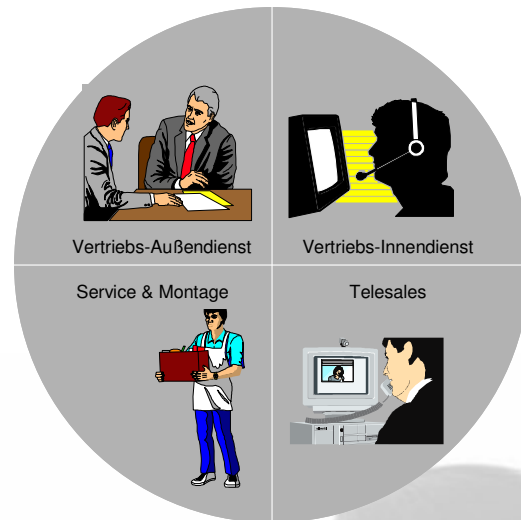


Mitarbeiter - die eigene Vertriebsmannschaft als Wettbewerbsvorteil

Exzellente Produkte und Prozesse können Kunden zufrieden stellen, begeistern können aber nur Menschen. Dazu brauchen Sie Verkäufer, die sich auf der einen Seite durch hohe Identifikation mit dem Unternehmen, auf der anderen Seite aber auch durch eine ausgeprägte Kundenorientierung in Einstellung und Verhalten auszeichnen. Das liefert Win-Win-Situationen und bindet die Kunden an das Unternehmen. Sind Ihre Vertriebsmitarbeiter aktive Gestalter ihres eigenen Vertriebs Erfolgs oder fühlen sie sich als Opfer zu hoher Zielvorgaben, stagnierender Nachfrage und steigenden Wettbewerbsdrucks?

Organisation - Kundenorientierung leben

Welche Erfahrungen machen Ihre Neukunden in ersten Schlüsselerlebnissen mit Ihrem Unternehmen? Denken Sie dabei an den ersten Kontakt mit dem Innendienst, den ersten Besuch eines Außendienst-Mitarbeiters, die Abwicklung des ersten Auftrages und an die erste Reklamation. Spitzenleistung wird dort möglich, wo das Zusammenspiel der Vertriebsmitarbeiter innerhalb und zwischen den einzelnen Formationen perfekt funktioniert, jeder den vom Kunden zugespielten Ball aufnimmt und lösungsorientiert verwertet.



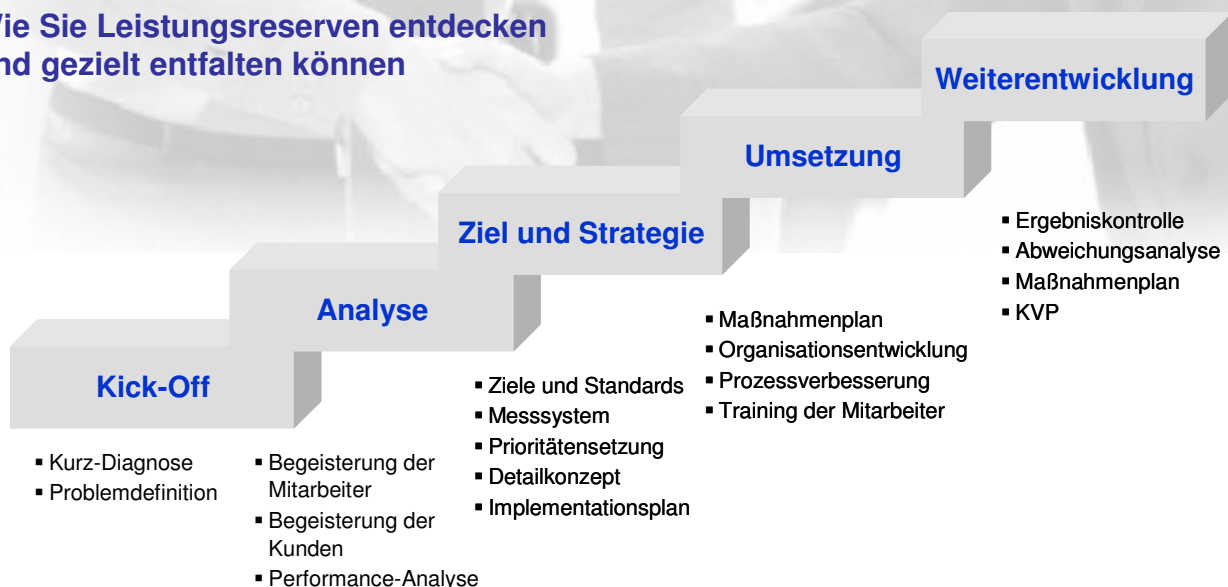
Performance - Management

Für das Management gilt es, drei Faktoren im Auge zu behalten – die Begeisterung der Mitarbeiter, die Begeisterung der Kunden und die finanziellen Ergebnisse.

Kommen die Kunden in Ihrem Unternehmen zu Wort? Nützen Sie das Feedback für eine kontinuierliche Verbesserung der Betreuungsprozesse?

Erfolg bedarf ehrgeiziger Ziele, konsequenter Umsetzung und Erfolgskontrolle. Vertriebsmitarbeiter als Account-Manager lassen das Geschäft nicht laufen, sondern wissen genau, was sie in den nächsten Monaten bei welchen Kunden vorhaben, um die definierten Ziele zu erreichen.

Wie Sie Leistungsreserven entdecken und gezielt entfalten können



Unser Schnupper-Angebot für Sie:
Der Leistungsreserven-Kick-Off

Unsere Leistung

Wir analysieren und evaluieren Ihre vertrieblichen Leistungsreserven durch die Auswertung Ihrer Performance-Daten und durch strukturierte Interviews mit Schlüsselpersonen Ihrer Vertriebsorganisation.

Ihr Nutzen

Sie erhalten ein strukturiertes Feedback über die Ansatzpunkte einer vertrieblichen Leistungssteigerung in Ihrem Unternehmen in Form eines Beratungsgesprächs und einer schriftlichen Dokumentation.

Ihre Investition

Sie investieren EUR 990,00 + 20% Ust an Honorar und die 1,5 h Zeit für das Interview je Mitarbeiter in eine Standortbestimmung Ihres Unternehmens bezüglich der vertrieblichen Leistungsreserven.

Wenn Sie diese einmalige Gelegenheit nützen und den ersten Schritt zur Leistungssteigerung im Vertrieb setzen wollen, dann schicken sie uns ein Mail mit Ihrem Interesse oder rufen Sie uns an.

OPTICONSULT International

Dr. Johann Fischl Unternehmensberatung KEG
Friedhofstraße 9, A-2353 Guntramsdorf
Tel.: (+43) 2236 506571
Fax: (+43) 2236 506572
Mobil: (+43) 664 5334186
E-Mail: johannfischl@aon.at