Neue Wege gehen!

DAS MARKETING BÜRO®

Fit im Vertrieb – Mit unserem Sales Fitness Programm entwickeln Sie Ihren Vertrieb zur Hochleistungsorganisation!

Die Leistungsfähigkeit des Vertriebs ist die entscheidende Einflussgröße für den wirtschaftlichen Erfolg des gesamten Unternehmens. Trotz dramatisch veränderter Rahmenbedingungen infolge globalisierter Märkte, immer kürzeren Produktlebenszyklen und hoher Transparenz durch die neuen Medien, agiert der Vertrieb heute vielfach noch autonom und die Vertriebsarbeit erfolgt kontaktgesteuert. Möglichkeiten der **Produktivitätssteigerung** in der Verkaufsorganisation werden noch zu wenig genutzt.

Das Marketing Büro® hat ein Analyse- und Optimierungsprogramm entwickelt, mit dem Stärken und Schwächen systematisch ermittelt sowie Verbesserungspotenziale erarbeitet werden können. Unser Sales Fitness Programm umfasst vier Bereiche, die analysiert, bewertet und gegebenenfalls feinjustiert werden.

Im Bereich der **Vertriebsstrategie** wird u.a. überprüft, wie die einzelnen Kundengruppen segmentiert werden, welche Preisstrategie zum Einsatz kommt und welche Vertriebswege und -partner genutzt werden. Beim **Vertriebsmanagement** werden Aufbau- und Ablauforganisation, Planung und Kontrolle, Personalführung sowie die Vertriebskultur einer Prüfung unterzogen. Beim **Informationsmanagement** wird analysiert, welche Daten zu Kunden, zum Markt und Wettbewerb sowie zu den internen Prozessen vorhanden sind und genutzt werden. Bei der Überprüfung des **Kundenbeziehungsmanagements** wird begutachtet, wie die Mitarbeiter mit Kunden kommunizieren und welche Kommunikationskanäle dabei eingesetzt werden.

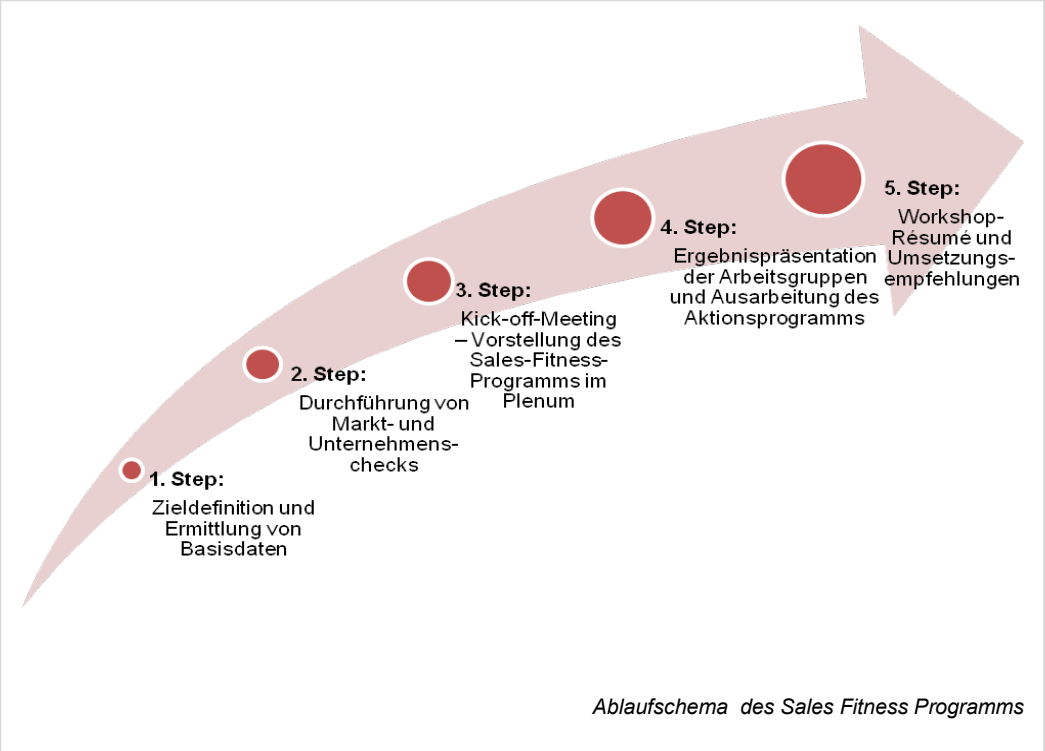
Anhand speziell auf diese vier Bereiche konzipierter Checklisten, die in einem Workshop gemeinsam mit Ihnen bearbeitet werden, kann ein anschauliches Profil Ihres Vertriebs erstellt werden. Mithilfe dieses Profils und der damit identifizierten Stärken und Schwächen wird im Zuge von Konsensentscheidungen ein unternehmensindividuelles Maßnahmenprogramm erstellt, dessen Umsetzungserfolg regelmäßig kontrolliert wird.

Das Sales Fitness Programm hat vier Aktionsebenen

Das Marketing Büro® Diplom-Volkswirt Markus Gschwind UG (haftungsbeschränkt)
E-Mail: info@dasmarketingbuero.de Internet: www.dasmarketingbuero.de

Neue Wege gehen!

DAS MARKETING BÜRO®



Ablaufschema des Sales Fitness Programms

In den Workshops können Erfahrungen und Informationen untereinander ausgetauscht und Best Practice-Lösungen entwickelt werden.

Mitarbeit und Mitgestaltung steigert die Motivation und fördert die Akzeptanz im Team.

Ein weiterer Vorteil unseres Ansatzes besteht in einem enormen Wissenszuwachs, für alle Beteiligten durch das Sales Fitness Programm.

Unser Sales Fitness Programm basiert auf einem wissenschaftlich fundierten System, das sich bereits in der Praxis hervorragend bewährt hat.

Unser Instrumentarium bietet Ihnen die Möglichkeit zur sofortigen Steigerung der Professionalität Ihres Vertriebs durch eine fundierte und schnelle Identifikation von Stärken und Schwächen.

Des Weiteren profitieren Sie von zahlreichen Tipps, Instrumenten und in den Workshops vorgestellten Konzepten, die einen langfristigen Erfolg im Vertrieb garantieren.

Unsere spezielle Vorgehensweise sorgt dafür, dass auch die Kompetenz Ihres Teams und das Know-how Ihrer Mitarbeiter genutzt werden, denn in unserem System werden Betroffene zu Beteiligten.

Durch die gemeinsame Entwicklung eines Maßnahmenprogramms legen Sie die Schritte und Zuständigkeiten fest, um Ihren Vertrieb zu optimieren, den Umsatz zu steigern, neue Kunden zu gewinnen und somit erfolgreicher wirtschaften zu können.

Unser System setzt an den wirkungsvollsten Hebeln an und führt schnell und direkt zum Erfolg.

Das Marketing Büro® Diplom-Volkswirt Markus Gschwind UG (haftungsbeschränkt)
E-Mail: info@dasmarketingbuero.de Internet: www.dasmarketingbuero.de

Neue Wege gehen!

DAS MARKETING BÜRO®

Durch regelmäßige Fortschrittskontrollen wird sichergestellt, dass diese Investition keine einmalige Aktion bleibt, sondern einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess in Gang setzt.

Das Marketing Büro® ist seit Jahren in der Beratung von mittelständischen Unternehmen tätig. Wir sind Spezialisten im Marketing und Vertrieb und verfügen über hohe Methodenkompetenz als Berater, Trainer und Coach.

Profitieren auch Sie von unserem Know-How und nutzen Sie die Chance zur schnellen Vertriebsoptimierung durch unser Sales-Fitness Programm!

Mit unserem Sales Fitness Programm steigern Sie Ihren Unternehmenserfolg!

Die Vorteile des Sales Fitness Programms im Überblick:

- Basiert auf einem wissenschaftlich fundierten und in der Praxis bewährten System
- Sofortige Steigerung der Professionalität
- Zahlreiche Tipps, Instrumente und Konzepte
- Erfahrungsaustausch im Team führt zur Entwicklung von Best-Practice-Lösungen
- Gesteigerte Motivation und Akzeptanz durch Mitgestaltung
- Enormer Wissenszuwachs
- Entwicklung eines Maßnahmenprogramms für den optimalen Vertrieb
- Schnelle Ergebnisse zu geringen Kosten
- Kontinuierlicher Verbesserungsprozess durch regelmäßige Fortschrittskontrollen
- Methodenkompetenz als Berater, Trainer und Coach von das Marketing Büro®

Das Marketing Büro® Diplom-Volkswirt Markus Gschwind UG (haftungsbeschränkt)
E-Mail: info@dasmarketingbuero.de Internet: www.dasmarketingbuero.de