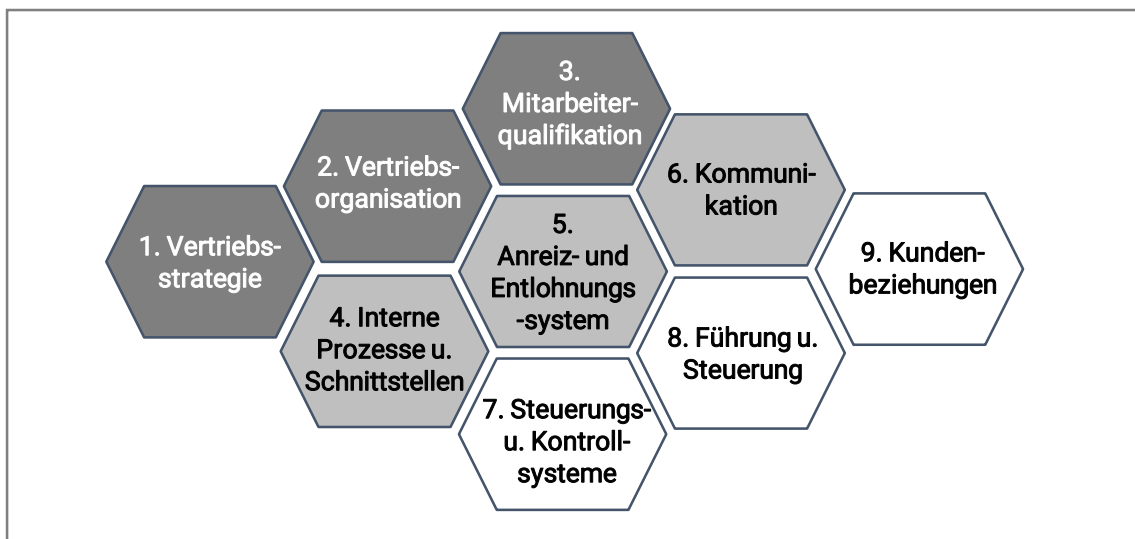


Hintergrund

Was kennzeichnet eine exzellente Vertriebsarbeit und wodurch unterscheiden sich die „Top-Performer“ in der Konsumgüterbranche von der breiten Masse?

Diese Fragen haben wir im Laufe der letzten Jahre mit vielen Entscheidern in Handel und Industrie diskutiert und anhand von Analysen und eigenen Erfahrungen überprüft. Das Ergebnis: überdurchschnittliche Sales Performance basiert auf dem aufeinander abgestimmten Zusammenspiel von insgesamt neun Elementen.

Elemente von Sales Excellence



Unsere Leistungen

Im Rahmen von Sales Excellence bewerten wir systematisch die Stärken und Schwächen von Vertriebsorganisationen.

Benchmarking:

- Vergleich der Fähigkeiten, Einstellungen, Arbeitsweisen und Resultate des Key Account Managements, der Feldmannschaft oder des Innendienstes mittels Interviews und Begleitungen im Kundenkontakt
- Vergleichsmaßstab: Best-in-Class Unternehmen der Konsumgüterbranche

Kundenbefragungen:

- Durchführung von Interviews mit Kunden unserer Mandanten
- Vergleich der Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens mit den direkten Wettbewerbern - aus Sicht der Kunden.

Beide Vorgehensweisen lassen sich ideal miteinander kombinieren und liefern gezielte Verbesserungsmaßnahmen, deren Umsetzung wir mit Trainings und Vertriebscoachings begleiten.