

VERTRIEB funktioniert heute anders!

**Der Vertriebsberater als Experte
für die Umsetzung eines
zeitgemäßen Kundenmanagements**

Neue Herausforderungen im Vertrieb, erfordern strategisches und strukturiertes Handeln

Performance Monitoring hat längst auch im Vertrieb Einzug gehalten. In von Käufern dominierten Märkten ist Effektivität im Vertrieb eine wichtige Stellschraube für den zukünftigen Unternehmenserfolg. Qualifizierte Vertriebsberater unterstützen Unternehmen erfolgreich bei der TRANSFORMATION.



1 NEUE ANFORDERUNGEN AN DEN VERTRIEB

Kunden sind heute 24/7 online und "on demand" informiert. Sich als Kunde einen transparenten "Überblick" zu verschaffen funktioniert heute schnell und einfach! Nicht zuletzt durch die Vernetzung in online Communities. Der informierte Kunde stellt Vertriebsorganisationen strategisch, prozessual, organisational und technisch vor neue HERAUSFORDERUNGEN.

2 DAS KUNDENZEITALTER ALS CHANCE...

...Ihr Unternehmen mit einem neuen/adaptierten Geschäftsmodell den bisherigen Erfolgskurs fortzusetzen.

...Ihre Kundenmanagement Organisation neu auszurichten und effektiver zu gestalten.

... ihre Kunden zu überraschen, in dem Sie aus dem "Spurenlesen" Erkenntnisse ableiten: Daten zu Informationen verwandeln und die "Customer Journey" kundenorientiert gestalten.



Experten

"Für eine erfolgreiche Verankerung dieses Wandels in Unternehmen bedarf es Experten: Vertriebsberater"

3 VERTRIEBSBERATER SIND EXPERTEN



Anamnese



Diagnose



Therapie



VERTRIEBSBERATER

Leistungsbild

Vertriebsberater unterstützen Unternehmen und Organisationen von der "Anamnese" über die "Diagnose" bis hin zur "Therapie" bei der nachhaltigen und gesunden Entwicklung des vertrieblichen Ergebnisbeitrages. Das Leistungsspektrum von qualifizierten Vertriebsberatern reicht dabei von:

der Formulierung und dem Review der Vertriebsstrategie als „Leitplanke“ für das vertriebliche Handeln und für vertriebliche Aktivitäten über

die Optimierung der Vertriebsaktivitäten und

der Festlegung der notwendigen Steuerung der Parameter zur Sicherstellung des Vertriebserfolges

bis hin zu der Begleitung der Umsetzung und Verankerung in der Organisation.



Erfolg erfordert agile Spielmacher

Vertriebsberater sind Ihr Sparringpartner bei der nachhaltigen Erfolgsabsicherung!

4 DER ARBEITSKREIS VERTRIEBSBERATUNG

WAS WIR
TUN?



Der Arbeitskreis beschäftigt sich mit der Definition des Leistungsbildes und der Qualitätssicherung von Vertriebsberatung.

Unser erklärtes Ziel ist es als Kompetenzbotschafter aller Vertriebsberater den Mehrwert in den Köpfen der österreichischen Unternehmen zu verankern.

Dazu gestalten wir Kampagnen, nehmen an Diskussionsforen zum Thema Vertrieb teil oder sind Referenten zum Thema Vertrieb.



"Umsatzrückgänge trotz Aufstockung im Vertriebsteam...??? Das lass ich einen Vertriebsberater prüfen!"

5 UNTERSTÜTZEN SIE UNS ALS EXPERTISEBOTSCHAFTER



Unterstützen Sie uns als Expertisebotschafter und verankern Sie mit uns gemeinsam den Mehrwert von qualifizierten Vertriebsberatern in den Köpfen der österreichischen Unternehmer. Wir freuen uns auf Ihre Mitwirkung!

5 NEHEMEN SIE MIT UNS KONTAKT AUF



Sie haben Fragen oder wollen uns tatkräftig unterstützen?
Sprechen Sie uns an:

Mag. Andreas Fraz
Leiter Steuerkreis Kommunikation & PR
ARBEITSKREIS VERTRIEBSBERATUNG / WKW / UBIT

Email: a.fraz@df-partners.net

SOURCE

Kernaussagen des Vortrages von
Mag. Andreas Fraz
Leiter Steuerkreis Kommunikation / Arbeitskreis Vertriebsberatung
im Rahmen des Club UBIT
am 24. Jänner 2017

Besuchen Sie uns auch auf unserer Homepage der Wirtschaftskammer Wien,
Fachbereich UBIT:

<http://bit.ly/vertriebsberatung>

powered by

