

# Status-Check Vertrieb

## Vertriebsleistung optimieren

### Vertriebsleistung optimieren

Sie wollen alles tun um sicherzustellen, dass die richtigen Produkte und Leistungen zum richtigen Zeitpunkt in der optimalen Menge zu einem möglichst hohen Preis verkauft werden? Dann brauchen Sie dazu ein leistungsfähiges Vertriebskonzept und eine konsequente Umsetzung. Wir zeigen Ihnen, wo noch Potenziale liegen, um die Leistungsfähigkeit Ihrer Absatzorganisation zu erhöhen. Der Status-Check Vertrieb: Optimierungspotenziale erkennen, damit Ihr Vertrieb zukunftsorientiert für profitables Wachstum aufgestellt ist.

### Was ist der Status-Check Vertrieb?

Der Status-Check Vertrieb ist eine systematische Analyse der bestehenden Vertriebssituation. Das Ergebnis beurteilt, welche Potenziale genutzt werden sollen, damit ein besserer Beitrag zur Erreichung der Vertriebsziele geleistet werden kann. Der Status-Check Vertrieb wurde von Mitgliedern des Arbeitskreises Vertriebsberatung für eine erste Analyse im Ausmaß von 4 Stunden entwickelt.

### Wie läuft der Status-Check Vertrieb ab?

Die Analyse Ihrer Vertriebsleistung erfolgt nach einem vorgegebenen Prozess in dem sieben Vertriebsthemen abgefragt werden. Der Status-Check Vertrieb beinhaltet eine Vorbereitung des Beraters (Qualifizierte Vertriebsberater mit spezifischen Branchenkenntnissen) anhand Ihrer Unternehmensbasisdaten, ein 2-stündiges Interview, eine Auswertung, Präsentation und Diskussion der Ergebnisse mit Empfehlungen zur weiteren Vorgangsweise.

### Welches Unternehmen eignet sich für einen Status-Check Vertrieb?

Der Status-Check Vertrieb richtet sich an kleinere und mittlere KMU mit einer bestehenden Vertriebsorganisation, die an einer professionellen externen Evaluierung der eigenen Vertriebspotenziale interessiert sind. Die Optimierung der Absatzleistung stellt für Sie einen wesentlichen Erfolgstreiber für den Unternehmenserfolg dar.

[➤ Online-Anmeldung zum Status-Check Vertrieb](#)

Bitte wählen Sie bei "Spezielle Beratungsangebote" den Punkt "Status-Check Vertrieb" aus.

### Ausmaß der Beratungsförderung

Der Status-Check Vertrieb ist eine standardisierte Beratungsleistung von Vertriebsspezialisten. Sie wird von der Wirtschaftskammer Wien im Rahmen des aktuellen Förderprogramms unterstützt. Der Zuschuss beträgt für maximal 4 Stunden für JungunternehmerInnen € 60,- pro Stunde und für Unternehmen ab dem 4. Jahr € 40,- pro Beratungsstunde.

Eine weiterführende geförderte Einzelthemenberatung zu den Konditionen der Unternehmensberatung ist nach neuerlicher Online-Anmeldung möglich. Es gelten die aktuellen Förderrichtlinien für geförderte Beratungen der Unternehmensberatung der Wirtschaftskammer Wien.

[➤ Zurück zur Startseite](#)

Stand: 06.12.2019