

Themenschwerpunkte beim Status-Check Vertrieb

1. Unternehmensleitbild

Ein motivierendes Unternehmensleitbild ist die Voraussetzung für eine erfolgsorientierte Unternehmensausrichtung! Sind Ihre Mission, Vision und Ihre Werte und Normen Säulen Ihres Unternehmenserfolges?

Beratungsschwerpunkte

- Leitbildentwicklung gesamt oder in Teilbereichen
- Definition von strategischen Unternehmenszielen

2. Vertriebsstrategie

Eine schlüssige und konsequent umgesetzte Vertriebsstrategie ist eine notwendige Basis zur Erreichung der definierten Unternehmensziele! Können Sie Ihre Potenziale klar identifizieren? Ist Ihre Vertriebsorganisation auf Erfolg ausgerichtet?

Beratungsschwerpunkte

- Entwicklung der Vertriebsstrategie bzw. Strategieoptimierung - gesamt oder in Teilbereichen
- Erstellung und Begleitung der Umsetzungsplanung

3. Vertriebsziele und Erfolgstreiber

Nur was gemessen werden kann, wird auch erreicht! Sind die Ziele und Prozesse für die Vertriebsarbeit und die dafür beeinflussbaren Erfolgstreiber klar definiert?

Beratungsschwerpunkte:

- Entwicklung herausfordernder Vertriebserfolgsziele abgeleitet aus der Strategie
- Ableitung eines Vertriebscontrolling-Modells

4. Vertriebsführung

Nur ein modernes, leistungsfähiges Modell zur Vertriebsführung sichert den Erfolg! Sorgen Sie für eine laufende Optimierung der Vertriebsprozesse?

Beratungsschwerpunkte

- Vertriebsprozessanalyse
- Vertrieboptimierungsprogramme

5. Leistungsportfolio

Wettbewerbsfähige Produkte und Leistungen sichern die Nachfrage für Ihr Unternehmen. Ist Ihr Leistungsportfolio klar und nachhaltig definiert?

Beratungsschwerpunkte:

- Definition aus der Strategie abgeleiteter Kernleistungen und Schlüsselkompetenzen
- Entwicklung eines Produkteinführungsplans
- Entwicklung eines Markteinführungs- und Marktrückzugsplans

6. Kundenportfolio

Kunden müssen zu Ihrer Strategie passen! Ist das Kundenportfolio des Unternehmens klar und nachhaltig definiert?

Beratungsschwerpunkte

- Entwicklung eines umfassenden Vertriebskonzepts
- Definition strategiekonformer Zielmärkte und Zielkundendefinitionen
- Durchführung von Potenzialanalysen
- Entwicklung von Share-Of-Wallet-Programmen
- Entwicklung von Kundenportfolio-Programmen

7. Akquise-Modell

Erst dann, wenn Sie genug Kunden mit aktuellem Bedarf haben, müssen Sie jeden Auftrag zu jedem Preis akzeptieren! Werden leistungsfähige Kommunikationskonzepte umgesetzt, die ausreichend viele Kunden mit aktuellem Bedarf generieren?

Beratungsschwerpunkte:

- Entwicklung eines umfassenden Akquise-Modells
- Anforderungen zur Optimierung des Kommunikationsmix aus Vertriebsicht
- Entwicklung eines Akquise-Controlling-Modells für Ihre Lead-Generierung
- Einführung bzw. Optimierung eines CRM-Modells