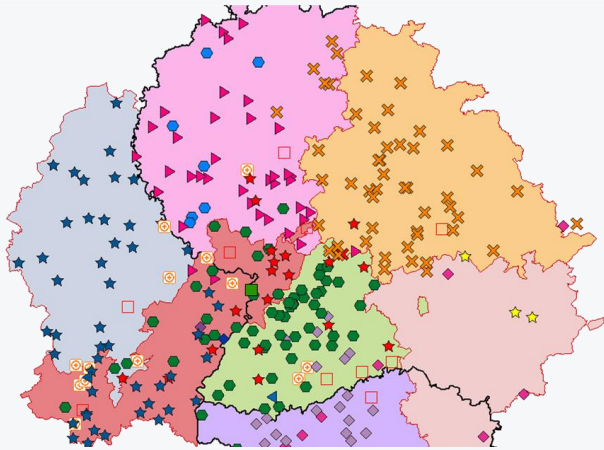


Die Schlagkraft im Vertrieb steigern

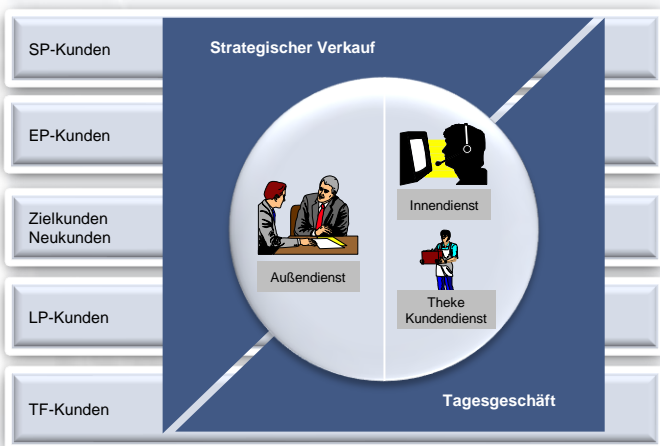
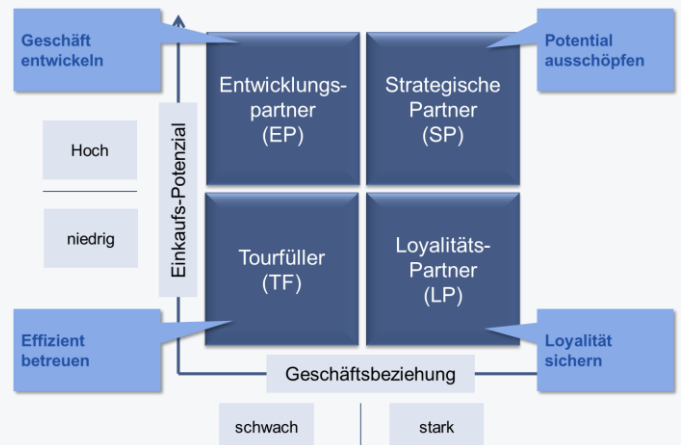


Wachstumspotenziale transparent machen und die Organisation darauf ausrichten

Woher soll das Wachstum kommen – von den Bestandskunden oder von Neukunden? Eine detaillierte Potenzialanalyse untersucht den bestehenden Distributionsgrad (Marktabdeckung) und den Lieferanteil bei den bestehenden Kunden. Als Ergebnis liefert sie die Transparenz bezüglich der Wachstumspotenziale. In Kombination mit klaren Gebietsverantwortungen ist sie die Initialzündung für die Gewinnung neuer Kunden und die systematische Entwicklung von Bestandskunden. Wir erstellen ein maßgeschneidertes Potenzialmodell und zeigen auf, wo Sie stehen und welche Potenziale Sie erschließen können.

Das Kundenportfolio potenzialorientiert managen

Das Gießkannenprinzip vermeiden, Ressourcen zielorientiert einsetzen und die Geschäftsbeziehung mit den bestehenden Kunden entwickeln. Die Voraussetzung dafür schafft eine profunde Kenntnis des eigenen Kundenportfolios. Was ist das Potenzial und welche Position habe ich bei meinen Kunden? Die Antworten auf diese Fragen definieren die Account-Strategie – verteidigen, angreifen oder effizient betreuen. Die Strategie bestimmt den Ressourceneinsatz in Bezug auf Besuchsfrequenz, Betreuungsstandards und Promotion-Budget. Wir liefern Ihnen ein maßgeschneidertes Segmentierungsmodell und zeigen Ihnen, wie Sie mehr Treffsicherheit in Ihre Vertriebsarbeit bringen.



Die Möglichkeiten von Team-Selling nutzen

Vergeudet der Außendienst seine Ressourcen bei den TF- Kunden oder ist der Innendienst aktiv in die Kundenbetreuung eingebunden? Die Teambildung von Außen- und Innendienst und die Entwicklung der Mitarbeiter im Innendienst zu aktiven Telefonverkäufern bieten die Chance für eine neue Dynamik in der Einführung neuer Produkte, in der Akquisition von Aktionen und in der Verfolgung von gelegten Angeboten. Wir analysieren den Ressourceneinsatz Ihrer Vertriebsorganisation und optimieren die Zusammenarbeit zwischen den unterschiedlichen Rollen in der Kundenbetreuung.

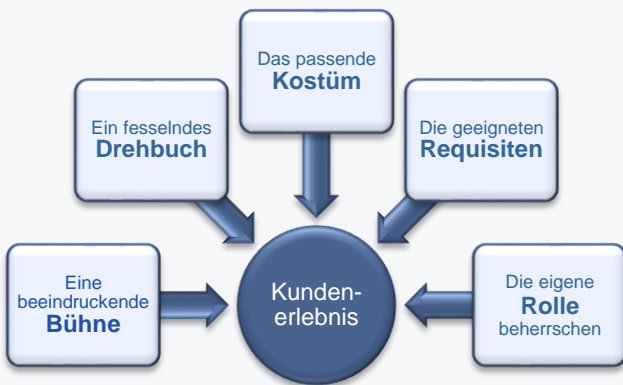
Die Reise der Kunden optimieren

Die Loyalität der Kunden sinkt. Gleichzeitig steigen die Ansprüche bezüglich Verfügbarkeit, Zugriffsmöglichkeiten und Individualisierung von Produkten und Leistungen. Die Digitalisierung bietet die Chance, die Reise der Kunden im Unternehmen zu optimieren. Dabei geht es darum, den Kunden nahtlos durch seinen Kaufentscheidungsprozess bis zu einem positiven Abschluss zu führen und die Potenziale zur Effizienzsteigerung im Verkaufsprozess zu heben. Wir überprüfen Ihre digitale Fitness und begleiten Sie in der digitalen Transformation Ihres Vertriebs.



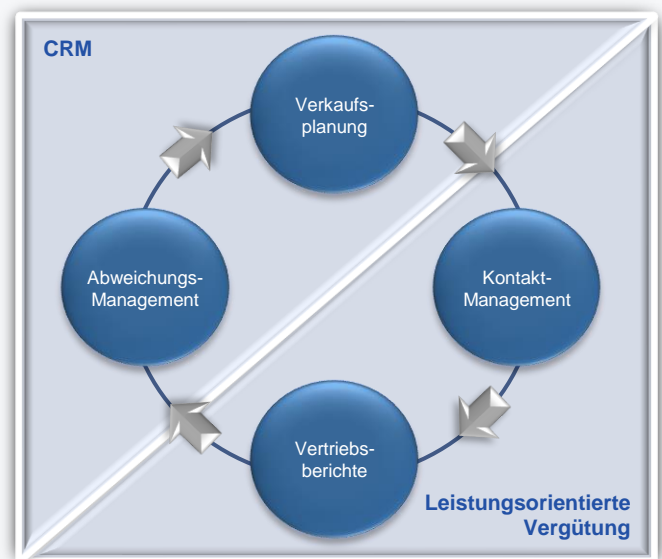
Vorhang auf für den erfolgreichen Auftritt

Ein persönliches Verkaufsgespräch ist vergleichbar mit dem Auftritt auf einer Bühne. Ein gelungener Auftritt reißt den Kunden vom Stuhl und hinterlässt einen nachhaltigen Eindruck. Am Ende steht nicht der Applaus für den Künstler sondern der Auftrag bzw. die positive Geschäftsentwicklung für den Verkäufer. Die Zutaten für den Erfolg sind in beiden Fällen dieselben. Wir entwickeln Ihre Verkäufer auf den Grundlagen einer definierten Vertriebsstrategie und der optimierten Verkaufsprozesse.

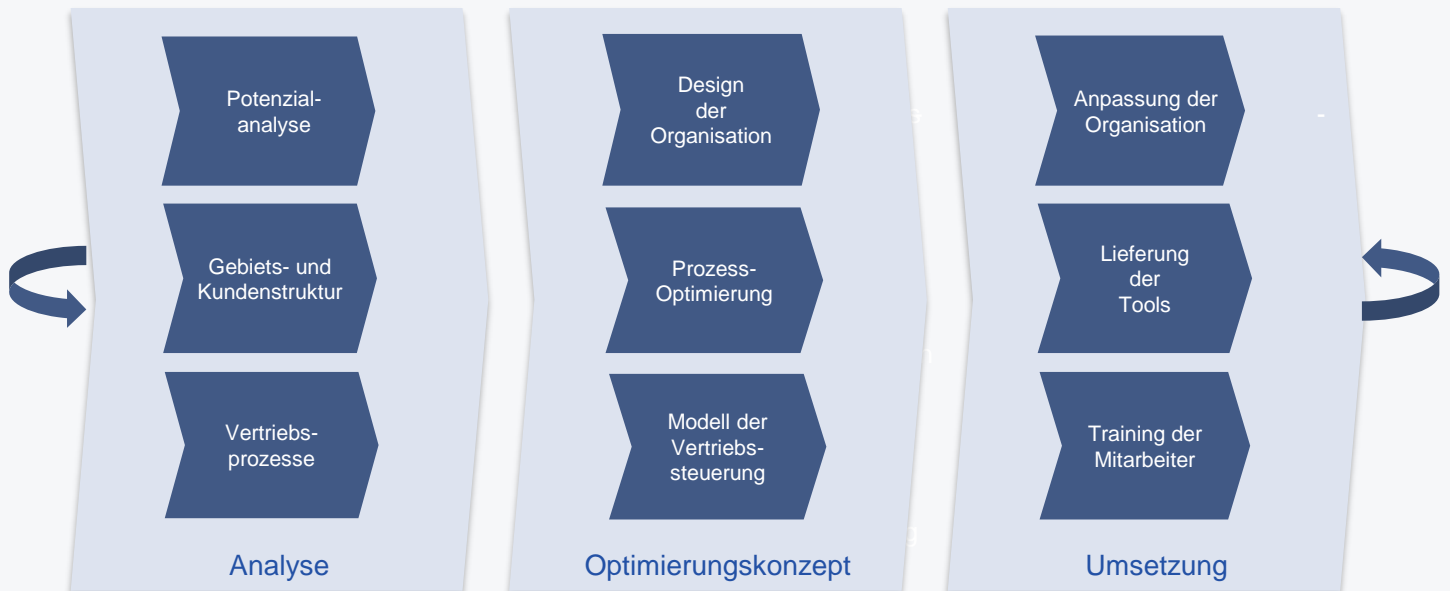


Das Geschäft treiben statt treiben lassen

Ein intelligentes System der Vertriebssteuerung hält die Organisation auf dem Wachstumspfad. Für die notwendige Transparenz und die erforderlichen Werkzeuge sorgt ein leistungsfähiges CRM-System. Eine leistungsorientierte Komponente im Vergütungssystem unterstützt die Identifikation der Vertriebsmitarbeiter mit den Zielen und ein besonderes Engagement in der Umsetzung. Wir entwickeln und implementieren einen maßgeschneiderten Werkzeugkasten der Vertriebssteuerung, mit dem Ihre Vertriebsmitarbeiter das Geschäft zielorientiert treiben können.



Wie Sie die Schlagkraft Ihrer Vertriebsorganisation steigern können



Was unsere Arbeitsweise auszeichnet

Mit unserer externen Sichtweise sorgen wir für die volle Transparenz der Handlungsfelder und Optimierungsmöglichkeiten. Das vergrößert Ihren Handlungsspielraum für die zielorientierte Veränderung.

Wir gehen auch die „heiligen Kühe“ an, denn dort gibt es sehr viel zu holen. Hinter den Barrieren liegen die Chancen und Möglichkeiten, die wir für Sie freilegen.

Die Konzepte entstehen von innen heraus und werden nicht von außen in die Organisation hineingetragen. Neben dem Projektteam werden Mitarbeiter laufend eingebunden (Interviews, AD-Gebietsbesprechungen, Prozess-Teams, Ideen-Briefkasten, Umsetzungswortshops, etc.). Das fördert die Identifikation der Mitarbeiter und Führungskräfte mit den Ergebnissen.

Alle Mitarbeiter wissen aus erster Hand Bescheid über den Projekt-Fortschritt und wichtige Ergebnisse. Das sichert die positive Stimmung und das gute Gefühl der Organisation im Veränderungsprozess.

In einem agilen Ansatz haben wir von Projektbeginn an einen hohen Fokus auf die Umsetzung. So wird das Potenzial von Quick-Wins schnell gehoben und werden entsprechend der Projektprioritäten die methodischen Schritte Analyse, Konzeption und Umsetzung in Loops mehrmals durchlaufen.

Wir bleiben in der Umsetzung am Ball, denn wir haben den vollen Fokus. Da wird nichts verwässert, sondern alles so heiß gegessen, wie gekocht wurde. Nur so realisieren Sie den vollen Nutzen aus der Veränderung.

CONSENZUM Managementberatung | CONSENZUM UG (haftungsbeschränkt) & Co KG

Am Bahnhof 1 | D-95632 Wunsiedel | Tel. +49. 9232. 99 10 88 | E-mail: info@consenzum.com

