

ERHÖHEN SIE IHRE PRODUKTIVITÄT IM VERTRIEB

„Der Vertriebsprozess gleicht bei vielen Unternehmen eher einem künstlerischen Akt, als einem überlegten und geplanten Prozess. Daher ist ein nachhaltiger Erfolg schwer zu erreichen.“

moxiecon analysiert, restrukturiert und optimiert Ihre Vertriebsprozesse und sichert Ihren Vertriebs Erfolg. Erfolg ist planbar.



DIE PROBLEME IM HEUTIGEN VERTRIEB

Verantwortungsbewusste Führungspersonen müssen sich zum Thema Vertrieb folgende Fragen stellen:

- Bringen Investitionen in Vertriebstrainings den gewünschten Erfolg?
- Sind die Kosten für den Vertrieb zu hoch?
- Wieso verkaufen unsere Konkurrenten besser als wir?
- Warum gewinnen wir keine (oder nur wenige) Neukunden?
- Wenn 20% unserer Kunden für 80% des Umsatzes verantwortlich sind, was ist mit dem Rest?
- Sind unsere Zahlen OK – oder könnten sie wesentlich besser sein?

Verkaufstrainings und CRM Systeme alleine können Vertriebsprobleme nicht lösen!

Erhöhen sie Ihre Produktivität im Vertrieb:

„Der Vertrieb lässt sich wie jeder andere Unternehmensprozess in einen Ablauf gliedern: Input, Output, Widerstände und Mechanismen wirken als Teil des systemischen Vertriebsprozesses aufeinander ein. Wie jeder andere Prozess, profitiert der Vertriebsprozess von sich ständig wiederholenden Tätigkeiten mit dem Ziel, die eigenen Fähigkeiten effektiv einzusetzen und eine fein abgestimmte Vorgangsweise zu ermöglichen.“

DIE LÖSUNG IST EINE GANZHEITLICHE OPTIMIERUNG DES VERTRIEBSPROZESSES

Wir wissen worauf es ankommt. Mit über 25 Jahren Führungserfahrung bei großen Vertriebsorganisationen kennen wir die Schlüsselfaktoren für den Erfolg. Erfolgreiche Vertriebsorganisationen verfügen über ein effizientes Sales Process Management.

Wir untersuchen und verbessern Ihren Vertriebsprozess von der Go-To Market Strategie über Kundenbesuch bis hin zum Service. Wir überprüfen die Qualität ihrer Verkäufer und vermitteln ihnen die Unternehmenszielsetzung. Wir untersuchen Ihren Sales-Pipeline-Prozess, benchmarken Ihre Vertriebsleistungen und optimieren Ihre Vertriebsproduktivität. Wir untersuchen Ihr Neukundenpotenzial und suchen nach neuen innovativen Vertriebswegen. Besonders wichtig ist uns im Rahmen einer ganzheitlichen Betrachtung des Vertriebsprozesses das Auffinden von leistungssteigernden Maßnahmen.

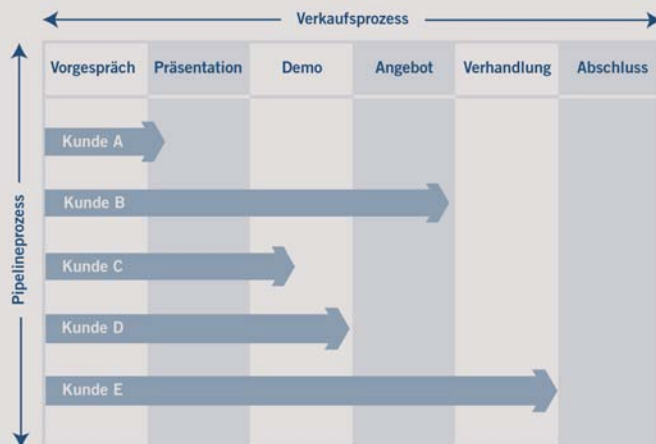


Erfolgsfaktoren des Vertriebs

DARAUS ERGEBEN SICH FOLGENDE VORTEILE

Erfolgreiches Sales Process Management (SPM) bewirkt die Synchronisation des Vertriebs mit allen anderen Unternehmensbereichen. SPM wirkt sich positiv auf die Mitarbeitermotivation aus, weil ein strukturierter Prozess die Arbeitsschritte beschleunigt und den Erfolg wiederholbar macht. Eine professionelle Vertriebsorganisation sorgt für eine attraktive Marktausstrahlung, stimuliert den Verkauf und generiert zufriedene Kunden.

- Gesteigerter Umsatz und Gewinn
- Erreichen der geplanten Unternehmensziele
- Transparenz der Erfolgsfaktoren
- Aufbau von Vertrauen bei Mitarbeitern und Kunden
- Gewährleistung und Vorhersagbarkeit des Vertriebs Erfolges
- Vertriebscontrolling durch Zahlen, Daten, Fakten



Der Kernprozess

DIE UMSETZUNG

Eine Stunde für mehr Erfolg:

In einem ersten Schritt werden wir gemeinsam Ihre Zielvorstellungen einer optimalen Vertriebsstruktur definieren. Wir finden heraus, wie groß das Optimierungspotenzial in Ihrem Vertrieb ist und helfen Ihnen, Ihre Positionierung im Markt- und Wettbewerbsumfeld besser einzuschätzen. Das Ergebnis dieser ersten Zusammenkunft wird zeigen, ob wir Sie mit unserem Know How unterstützen können.

Analysieren

Umfasst eine strukturierte Betrachtung der Vorgeschichte, der bestehenden Rahmenbedingungen, der Umgebungs- und Randbedingungen sowie des kompetitiven Umfelds. Die aktuellen Prozesse werden analysiert und die Qualifikation der Mitarbeiter überprüft. Ziel ist, ein Verständnis über die wichtigsten Erfolgsfaktoren des Unternehmens zu erhalten.

Dynamisieren

Die Management- und Vertriebsziele werden definiert und die dafür notwendigen Umsetzungsprozesse gemeinsam erarbeitet. Zentrales Element ist die Strukturierung einer Sales-Pipeline und die damit in Zusammenhang stehenden Mengengerüste.

Emotionalisieren

Die Prozesse müssen institutionalisiert werden. Es ist wichtig zu einmal gemachten Entschlüssen zu stehen und diese beharrlich weiterzuentwickeln. Eine gute, durch Prozesse auf den Markt fokussierte Vorgangsweise schafft ein „Wir-Gefühl“ und ermöglicht die volle Entfaltung des Einzelnen.



Der Beratungsablauf

SPRECHEN SIE MIT UNS KOSTENFREI UNTER TEL. 0820 93 93 94