

KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting

COACH



Vertriebsleiter

Coaching Vertriebsleiter

DAS ZIEL: UNTERNEHMENSWACHSTUM

auf der Basis von:

1. Hoher Kundenzufriedenheit
2. Hoher Mitarbeiterzufriedenheit
3. Innovativer Markenführung
4. Systemischer Vertriebssteuerung
5. Nationales und internationales Partnerprogramm (OEM)
6. Konsequente operative Umsetzung

Zu 1. Hohe Kundenzufriedenheit

- Passgenauigkeit der Ziele und Entscheidungskriterien des Kundennetzwerkes
- Hohe Kundenorientierung und Servicebereitschaft
- Einhaltung der Lieferzeit
- Langfristige Kundenbetreuung

Zu 2. Hohe Mitarbeiterzufriedenheit

- Zielorientierter Führungsstil
- Realistische Aufgabenstellung
- Leistungsgerechte Gehaltsysteme
- Sichere Arbeitsplätze

Zu 3. Innovative Markenführung

- Die Identität einer Marke als Eckpfeiler der Markenstrategie.
- Aufbau einer eigenständigen, unverwechselbaren Corporate Identity
- Die Marke als Symbol für Kompetenz, Verlässlichkeit und Vertrauen
- Einheitlichkeit in der Kommunikation mit Kunden / im Auftreten

Zu 4. Systemische Vertriebssteuerung

- Klare Vertriebs- und Kommunikationsstrategie
- Umfassendes Berichtswesen und Forecast
- Transparentes Abschlussystem
- Wissensgestützte Verkaufsprozesse

Zu 5. Nationales und internationales Partnerprogramm (OEM)

- Akquisition neuer Vertriebspartner
- Entwicklung bestehender und neuer Vertriebspartner
- Vertragswesen erneuern auf konkrete Punkte der Zielvereinbarungen im Gebiet
- Support für die Vertriebspartner

Zu 6. Konsequente Steuerung der operativen Umsetzung

- Fokus auf chancenreiche Projekte
- Aufbau und Pflege der Entscheider-Netzwerke
- Neukundenakquisition durch Empfehlungsmarketing
- Berichtswesen, Forecast und Abschlussystem

Jeder Punkt beeinflusst direkt oder indirekt alle anderen Punkte und blockieren das Wachstum. Überproportionales Wachstum ist nur möglich, wenn alle Punkte im Einklang sind. Die Umsetzung der einzelnen Module kann aber erfahrungsgemäß (Change Management) nur schrittweise erfolgen.

Die Bausteine des Erfolgs

A Berichtswesen

- Jahresplanung: Mit jedem Verkäufer wird gemeinsam ein Jahresziel vereinbart.
- Monatsbericht: Am Monatsende berichtet jeder Verkäufer über die Ergebnisse des laufenden Monats sowie über die Ziele und Aufgaben des kommenden Monats.
- Wochenplanung: Aufstellung der Besuchstermine und Aktionen der nächsten Woche.

- Besuchsbericht: Kurze Information über die erreichten (und nicht erreichten) Besuchs-Ziele, die Vereinbarungen und die durchzuführenden Aktionen.
- Quartalsbericht: Top-10 Analyse der 10 wichtigsten Projekte und deren Entwicklung.

B Forecast

Monatlich: Eine Umsatzprognose für die nächsten 1, 2 und 3 Monate als zusätzliche Information für die Materialbeschaffung mit dem Ziel, die Lieferzeiten zu verkürzen.

C Angebotsmanagement

Ziel: Die Erfolgsquote der Angebote zu verbessern um Kosten einzusparen.

- Erstellung passgenauer Angebote entsprechend den spezifischen Anforderungen.
- Ab 5 T€ nach festgeschriebener Form und Inhalten eines Projektangebotes.
- Präsentation der Projektangebote
- Vereinbarungen zum Abschluss

D Verkaufsgesprächsführung

- Vorstellung des Unternehmens entsprechend der Corporate Identity (CI) und der klar differenzierten Positionierung.
- Einheitliche Fragestellungen zur Bedarfsanalyse.
- Erweiterung der Kunden/Projekt-Netzwerke entsprechend der Verkaufsstrategie und Projektkategorie/Volumen.
- Einheitliche Argumentation
- Vereinbarung der nächsten Aktionen (Angebot, Netzworkebildung, Folgebesuch).
- Follow-up

Für weitere Informationen sowie für die Beantwortung Ihrer Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting

www.klausschein.de

Klaus Schein ist Unternehmensberater, Trainer und Coach im Bereich Marketing und Vertrieb mit den Schwerpunkten: Strategische Vertriebssteuerung, Entwicklung von Verkaufsstrategien, Key Account Management und strategisches Verkaufen auf der Management-Ebene. Er hat Best-Practice-Verkaufsstrategien in seiner 12-jährigen Marketing- und Vertriebs Erfahrung bei internationalen Unternehmen wie HP, GE, Westinghouse und Rockwell-Automation kennen gelernt und entwickelt seit 14 Jahren passgenaue Strategien für den Mittelstand und für Konzerne mit dem Ziel, die Vertriebsperformance des gesamten Teams kontinuierlich zu verbessern.