

SellingPower-Fitness-Check

**Die Frage ist nicht,
wie gut Ihr Vertrieb ist.**

Sondern, wie gut er sein könnte!

Kennen Sie diese typischen Problemfelder...? ...und deren Folgen?

- 
- Unscharfe Vertriebsstrategie
 - Ineffektiver Vertriebsprozess
 - Fehlendes Konzept zur Kundenbindung
 - Keine systematische Neukundengewinnung
 - Starkes Leistungsgefälle im Vertriebsteam
 - Zu geringe Aktive Verkaufszeit
 - Mangelnde Fokussierung

- 
- Schlechte Zukunftschancen
 - Verlust von Marktanteilen
 - Geringere Umsätze
 - Ertrags-einbußen

SellingPower Fitness-Check: In Ihrem Vertrieb steckt mehr!

Der Vertrieb ist „The Last Pot Of Gold“ – das letzte Feld, in dem meist noch enorme Potenziale schlummern. Identifizieren Sie mit dem SellingPower Fitness-Check die Stärken und Optimierungspotenziale Ihres Vertriebs: Stimmen Strategie und Prozesse? Werden die Ressourcen effektiv eingesetzt? Wie steht es um Motivation und Qualifikation der Mitarbeiter? Wie funktioniert die Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst? Auf diese und viele andere Fragen gibt Ihnen der SellingPower-Fitness-Check prägnant Antwort. Daraus abgeleitet erhalten Sie konkrete Handlungsempfehlungen, wie Sie die Effektivität steigern und Ihre Erträge weiter verbessern.

Analysefelder

Untersuchung der 5 Kerndisziplinen für Ihre Vertriebsergebnisse:

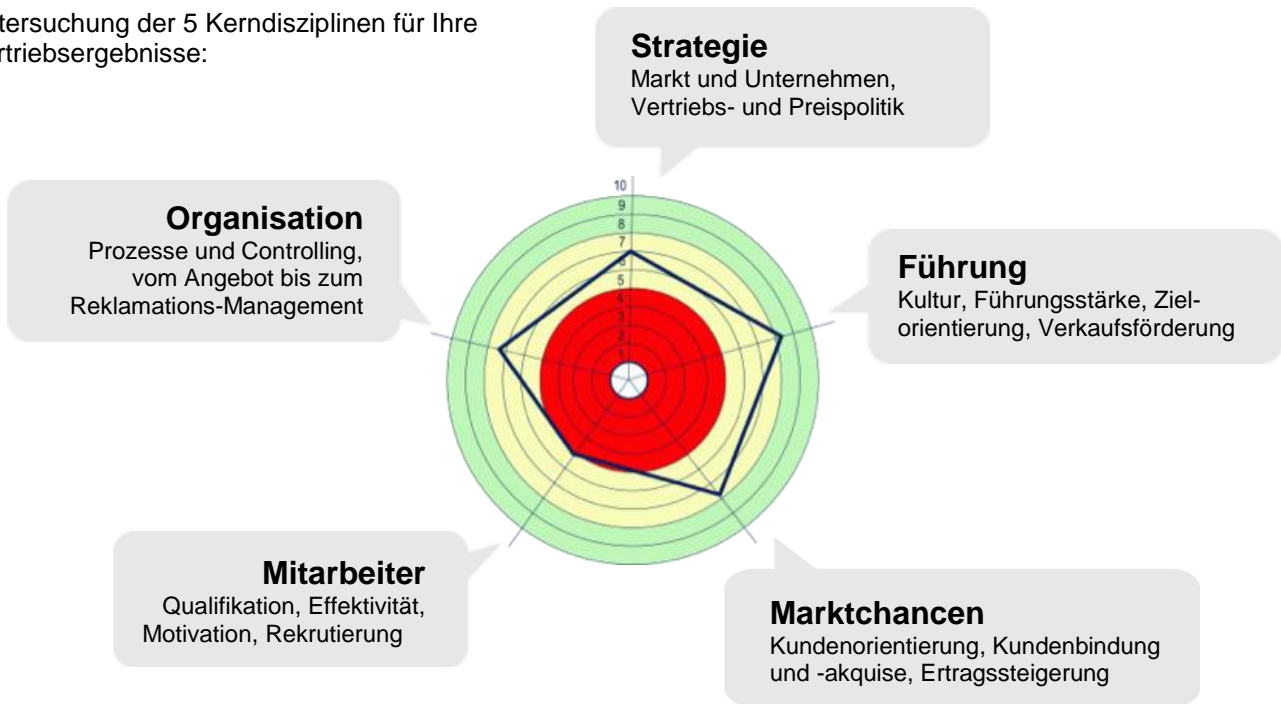


Abbildung zeigt einen Ausschnitt aus dem Originalergebnisbericht (Netz-Diagramm)

Analyseprozess

Die Bewertung von 200 Einzelfaktoren in 5 Kerndisziplinen erfolgt durch Ihr Managementteam im Rahmen eines halbtägigen Self-Assessments, das von Ihrem SellingPower-Consultant begleitet wird. Noch am gleichen Tag erhalten Sie das Ergebnis übersichtlich aufbereitet und kommentiert.

Ergebnis

- ✓ Klarheit über die Leistungslevels Ihres Vertriebs
- ✓ Aussagekräftiges Stärken-/Schwächen-Profil
- ✓ Dringende Handlungsfelder sofort erkennbar
- ✓ Konkrete Vorschläge für Quick Wins und nachhaltige Vertriebsoptimierung

Kurt H. Thieme
Geschäftsführer SellingPower

leitet Ihren Fitness-Check persönlich. In seiner rund 20jährigen Berufspraxis als Consultant, Trainer und **Coach** hat er mehr als 120 Qualifizierungsprojekte begleitet und über 6.000 Mitarbeiter trainiert. Nach einer Karriere in Marketing und Vertrieb gründete er 1991 die Thieme Training Gesellschaft für Unternehmensberatung und Personalentwicklung mbH und gliederte kurz darauf einen eigenständigen Geschäftsbereich für Trainings und strategische Vertriebsoptimierung aus – SellingPower. Er ist erfolgreicher Autor mehrerer Bücher zu Themen aus Marketing und Vertrieb.

