

Chancen erkennen, nutzen und in tägliches Handeln umsetzen



1

Position	+	Vision	+	Aktion	=	Vertriebserfolg
Analyse		Unternehmensvision		Priorisierung		➤ Begeisterte Mitarbeiter
Vertriebsanalyse - Zahlen, Daten, Fakten, - Verbesserungsvorschläge der MA „zu Tage fördern“ - Kundenerwartungen ermitteln		konkrete Ziele		Aktionsplan - konkret, - Verantwortlichkeiten, - kurzfristig umsetzbar (max. 3 Monate)		➤ Begeisterte Kunden
		Handlungsfelder - Vertriebsgebiete optimieren, - Motivation, - Kommunikation, - Verkaufsargumente, - Neukundengewinnung/ Kundenrückgewinnung, - Vertriebsorganisation/ Prozesse, - Teamentwicklung, - Sortiment/Dienstleistung, -			Umsetzung - Workshop, - „passende Hilfeleistungen“ definieren, - Controlling/Reviews, - Training, aktive Begleitung durch acw consulting	
Stärken-Schwächen-Profil						➤ Marktstellung ausbauen
						➤ Nachhaltiger Geschäftserfolg

„Alte Überzeugungen führen nicht zu neuen Zielen“

Vorgehen	Ergebnis	Kompetenz
Erstgespräch mit Geschäftsleitung	Definition des Beratungsinhaltes, Aufwandes und der Mitwirkung	 <p>Dipl.-Ing.-Ök. Andreas Wolf</p> <ul style="list-style-type: none"> - langjährige Führungs- und Vertriebserfahrung, - Branchenschwerpunkte: Industrie, Elektrotechnik, Großhandel/Dienstleistungen
Kommunikation im Unternehmen - Erstpräsentation	Ziele/Vorgehen sind klar - Programm wird von den MA als Chance und nicht als „Bedrohung“ angesehen	
Analyse - Leistungskennziffern - MA-Gespräche	Handlungsfelder werden definiert - Ergebnispräsentation wird erarbeitet	
Ergebnispräsentation	Agreement zur Ist-Situation - Handlungsbedarf wird erkannt - Handlungsvorschläge	
Workshop mit GL und MA	Aktionsplan wird erarbeitet	<p>Honorare und Zeitbedarf nach Vereinbarung</p> <p>Kommunikationsdaten:</p> <p>Andreas Wolf Karlsgarten 27 – D-91054 Buckenhof Tel.: 09131/537115, Fax: 09131/537116, mobil: 0170/1637631 andreas.wolf@acwconsulting.de</p>
Umsetzung	Ziele werden erreicht	
Review	Ergebniscontrolling - Aktivitäten einleiten	