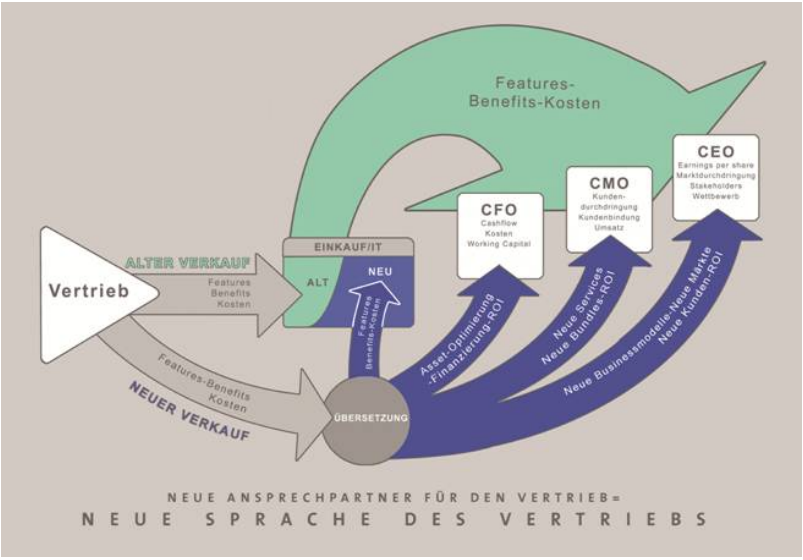


Viele Unternehmen möchten ihre Marktposition weiter ausbauen und sehen sich mit zwei Herausforderungen konfrontiert: Zum einen die Entwicklung eines systematischen Vorgehens zur weiteren Potentialabschöpfung bei der existierenden Kundenbasis, zum anderen die Entwicklung und Umsetzung einer systematischen Vorgehensweise zur Erschließung und Durchdringung von Neukunden.

Diesen Herausforderungen stehen entgegen, dass häufig gut fundierte Informationen über die Kundenbasis fehlen. Viele Vertriebsmitarbeiter sind oft nur unzureichend in der Lage, die Sprache der Entscheider in Fachabteilungen zu verstehen und zu sprechen bzw. in einen Dialog mit der Geschäftsführung eintreten zu können. Hinzu kommt dass der Aufbau persönlicher Beziehungen jenseits der Kontakte in die Einkaufsabteilungen oftmals nur sehr gering oder gar nicht vorhanden ist.

Unser Angebot:
Wir unterstützen folgende Themen, die die Fähigkeiten jeder Vertriebsorganisation stärken:

- Vertriebsstatusanalysen

- Kundenwertanalysen
- Key-Account-Planung und -Management
- Kundenentwicklungsplanung
- Top Beziehungsmanagement
- Vertriebscontrolling