

Lang lebe der Vertrieb!

Immer öfter bekommt man jetzt zu hören, dass die Zeit für das alte „Vertriebsmodell“ nun bald zu Ende geht. Wozu noch einen teuren und oftmals ineffizienten Außendienst unterhalten? Wo doch bald alles „digital“ gemacht wird! Da brauchen wir doch den „Kaffeetrinker“ nicht mehr einzusetzen, wenn zukünftig sozusagen alles automatisch erledigt wird... Dieser Tenor ist aktuell vielleicht der Corona – Krise zuzuschreiben, trifft aber sicher den Zeitgeist und findet seinen Platz in den Köpfen vieler Firmen, sprich Manager. Aber welcher Irrtum bahnt sich denn hier so seinen Weg? Ohne professionelle Vertriebler dürfte es auch zukünftig kaum möglich sein, erreichte Marktpositionen und zukünftige Ziele zu realisieren!

Kurzanleitung für Vertriebler/ Vertriebsleiter:

1. ... **kennt seine Umsatzziele und auch die zu realisierenden Wachstumsraten**
2. ... **pflegt intensiv seine Kundenbeziehungen und sorgt für eine permanente Entwicklung**
3. ... **kümmert sich darum den Kundenwert für sein Unternehmen zu erhöhen**
4. ... **plant ständig seine Neukundenakquisition und setzt diese auch konsequent um**
5. ... **analysiert ständig seine Umsatzzahlen & Erträge pro Kunde + Auftrag**
6. ... **ist ein aktiver Part bei allen Umsetzungsmaßnahmen im Rahmen von VKF – Aktivitäten**
7. ... **verfügt über ein ausgeprägtes Kommunikationsvermögen & sicheres Auftreten**
8. ... **bringt eigene Ideen & Kreativität in den gesamten Geschäftsprozess ein**
9. ... **besitzt eine strukturierte Arbeitsweise & hohes Maß an Organisationsvermögen**
10. ... **erweitert ständig seine Kenntnisse durch professionelle Weiterbildungsmaßnahmen**

Wenn Sie hierzu mehr Unterstützung wünschen – kontaktieren Sie mich doch einfach!

Wir realisieren gerne mit Ihnen gemeinsam das Projekt: Vertriebs Performance Guideline!