

Vertriebsentwicklung

Was ist es?	<ul style="list-style-type: none"> Wir verstehen Vertriebsentwicklung als einen ganzheitlichen Prozess mit dem Ziel, den finanziellen Erfolg der Unternehmung zu optimieren.
Wie geht es?	<ul style="list-style-type: none"> In einem festgelegten Prozess werden sechs Aktionsfelder analysiert und deren Entwicklungspotenzial definiert. Ein Massnahmenplan wird in Zusammenarbeit mit Ihnen erarbeitet. Die Umsetzung wird mit Organisationsentwicklungs-, Trainings- und Coachingaktivitäten durchgeführt. Die Zielerreichung wird fortlaufend überprüft, bei Bedarf Korrekturmassnahmen eingeleitet.
Warum nützt es?	<ul style="list-style-type: none"> Erhöhte Mitarbeiterzufriedenheit führt zu verbesserter Kundenorientierung. Eine hohe Kundenorientierung optimiert die Kundenzufriedenheit. Kundenzufriedenheit führt zu Kaufbereitschaft und Kundenloyalität. Finanzieller Erfolg ist die Erfolgslogik einer ganzheitlichen Vertriebsentwicklung.
Analyse-Tools	<ul style="list-style-type: none"> Online- oder Vorortassessment Vertrieb ProfileXT / ProfileXT Sales / Profiles Sales CheckPoint

Das Vertriebskonzept:

