BEST PRACTICE

Best Sales Practice **BSP.CH**

Herbst 2020

Zehn Jahre BSP. – Happy Birthday!

Paul-David Becker, Andreas Schmid, Roberto Vogt, Slavica Sovilj, Silvio Borsani, Jana Aleman, Noemi Serratore

Happy Birthday BSP.! Diese Ausgabe unseres Newsletters befasst sich mit dem 10-jährigen Jubiläum von BSP.

Bei dieser Gelegenheit laden wir Sie ein, gemeinsam mit uns eine Reise in die Vergangenheit und zurück in die Gegenwart zu machen: Welche Highlights durften wir erleben? Welche Herausforderungen spornten uns an, uns für unsere Kunden stetig zu verbessern? Was hat sich in den letzten 10 Jahren verändert? Beispielsweise die Zunahme von digitalen Trainings und Coachings aufgrund der aktuellen Situation durch Covid-19.

Wir bleiben unserem Bestreben treu, unseren Kunden «Best Sales Practice» zu ermöglichen. Denn in Co-Creation mit unseren Kunden entwickelt BSP. Transformations-, Entwicklungs- und Befähigungsprogramme zur besseren Wirkung und für mehr Erfolg in der Vertriebsführung, in der Verkaufswirkung und generell in der Distribution. Aus unserer Sicht ist der Vertrieb der Motor jeder Firma, und diesen gilt es stets zu verbessern.

In den letzten 10 Jahren durften wir über 50 Kunden, 2‘000 Führungskräfte und 10‘000 Verkäufer und Verkäuferinnen befähigen und zu mehr Wirkung beflügeln. Wir freuen uns, dies in den nächsten 10 Jahren und darüber hinaus weiter zu machen – zusammen mit Ihnen für Ihren Erfolg und für den Erfolg Ihrer Kunden.

Lassen Sie uns dieses Ereignis gemeinsam feiern.

Ausgewählte Highlights der letzten zehn Jahre

Highlights aus den Firmenanlässen und Kundenevents von BSP.

Lunch-Learning Gender Selling

Fantoche

Baden Magisch

Thanksgiving

Lunch-Learning Cross Cultural Selling

Sales Power Forum

Interview mit den Managing Partnern von BSP.

Jana Aleman im Gespräch mit Paul-David Becker (PD), Andreas Schmid (AS) und Roberto Vogt (RV), Managing Partner bei BSP.

Ihr feiert diesen Herbst das zehnjährige Jubiläum von BSP. und sieben Jahre ist es her, seit dem letzten Rückblick im Interview 2013: Seid ihr zufrieden mit dem Geschäftsgang?

PD: Sehr! Wir durften mit über 50 Firmen erfolgreich und längerfristig zusammenarbeiten und konnten daneben spannende und kreative BSP.-Marketinganlässe umsetzen.

Seid ihr eurem Erfolgsrezept der Kundenorientierung und der «Co-Creation» treu geblieben oder gab es einen Richtungswechsel?

AS: Kundenorientierung und «Co-Creation» sind und bleiben die Treiber unseres Erfolges. Die Veränderungs- und Befähigungsprogramme, welche wir mit unseren Kunden umsetzen, werden in partnerschaftlicher Zusammenarbeit entwickelt. Das Motto dabei: «Von Ihnen für Sie», und nicht «Von BSP. für Sie». Es geht darum, die Herausforderungen und Bedürfnisse aus Kundensicht zu verstehen. Nur so entstehen Programme, welche unseren Kunden nachhaltig zu mehr Erfolg verhelfen.

Im Zuge von Covid-19 beschleunigen sich diverse Trends, etwa die Digitalisierung. Welchen Einfluss haben sie auf eure Tätigkeit? Was sind eure Erkenntnisse?

RV: Vor zwei Jahren hätte ich wohl gesagt, dass ein interaktives, erlebnisorientiertes Training nur durch eine Präsenzveranstaltung gegeben ist. Heute sehe ich das anders. Mit der richtigen Methodik sind Teilnehmenden auch online enorm aktiv. Zudem machen wir die Erfahrung, dass die Nachhaltigkeit dank besserem Lerntransfer gesteigert werden kann.

> «Kundenorientierung und «Co-Creation» sind und bleiben die Treiber unseres Erfolges.»

Nach zehn Jahren Geschäftstätigkeit blicken wir zurück: Was waren eure Höhepunkte und was die Tiefpunkte?

PD: Die Höhepunkte für mich sind stets die positiven Rückmeldungen unserer Kunden, die uns bestätigen, dass wir mit unseren Programmen zum nachhaltigen Erfolg beitragen. Tiefpunkte? Eher Erkenntnisse. Zum Beispiel glaubten wir anfänglich, unbedingt auf eine Wachstumsstrategie setzen zu müssen, um auch grosse Projekte akquirieren zu

können. Aber die Kunden wollen immer mehr «the best» und nicht «the biggest». BSP. bleibt somit bewusst eine Boutique, welche sich auf ihre Kernkompetenz «Führungs- und Organisationsentwicklung im Vertrieb» fokussiert. Daneben arbeiten wir mit einem Netzwerk von ausgewiesenen Experten zusammen.

Paul-David, was zeichnet deinen Geschäftspartner Andreas als Trainer und Geschäftspartner ganz besonders aus?

PD: Als Trainer ist Andi die Essenz von Methodik und Didaktik in Persona. Teilnehmer/innen schwärmen von der Energie und von der Tiefe, welche Andi während seiner Trainings vermittelt. Auch in der Rolle als Geschäftspartner kann ich mich immer auf Andreas verlassen, von den Finanzen, über IT bis hin zu Standards.

Nun ist neu Roberto Vogt in die Position des Managing Partners gerückt. Was veranlasste euch zu dieser gemeinsamen Entscheidung?

AS: Roberto ist die perfekte Ergänzung. Da wir mehrheitlich mit Banken und Versicherungsgesellschaften zusammenarbeiten, hat Roberto profunde Praxiserfahrung und Know-how in der Führung und im Verkauf des Finanz- und Versicherungssektors. Gekoppelt mit seiner Begeisterungsfähigkeit und seinem Engagement als Trainer und Coach, ist Roberto bei Kunden sehr beliebt.

Roberto, was zeichnet Paul-David als Trainer und Geschäftspartner besonders aus?

RV: Seine Energie und Leidenschaft auf Menschen unvoreingenommen und mit echtem Interesse zuzugehen, ihnen zuzuhören, sie wirklich zu verstehen und dadurch zu Höchstleistungen motivieren zu können. Er ist ein begnadeter Kommunikator, der mit seinem ausgeprägten Einfühlungsvermögen und seiner Beobachtungsgabe unsere Kunden wie auch uns als Team immer wieder zu inspirieren vermag.

Wie sehen die nächsten 10 Jahre aus?

PD: Wie bisher! Unseren Kunden das Beste zu bieten und zu liefern, damit sie noch mehr Erfolg im Vertrieb und vor allem bei ihren Kunden haben, egal ob online oder vor Ort.

Herzlichen Dank für das Gespräch.

«Die Kunden wollen immer mehr «the best» und nicht «the biggest». BSP. bleibt somit bewusst eine Boutique, welche sich auf ihre Kernkompetenz «Führungs- und Organisationsentwicklung im Vertrieb» fokussiert.»

New Work needs Inner Work

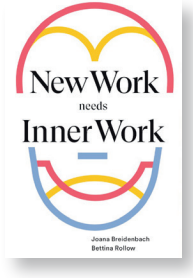
Slavica Sovilj

Transformationsprojekte, die Selbstorganisation und agile Methoden in Unternehmen einführen möchten, können nur gelingen, wenn sowohl die äusseren wie auch die inneren Dimensionen gleichermassen verändert werden. Dabei müssen nicht nur sichtbare Strukturen, Prozesse und Arbeitsmethoden angegangen werden, sondern auch die innere Einstellung, Werte, Erfahrungen und Bedürfnisse der Mitarbeitenden.

Die beiden Autorinnen Breidenbach und Rollow haben auf ihrer eigenen Erfahrung basierend, ein Handbuch verfasst, das Schritt für Schritt aufzeigt, wie man Selbstorganisation in Teams und Unternehmen einführen kann. Dabei beschreiben sie einen Prozess, der es jeder Organisation ermöglicht, für sich selbst herauszufinden, welche Form (Struktur und Prozesse) der Zusammenarbeit am besten passt. Organisationsentwicklung hin zu New Work ist dabei mehr Evolution als Revolution. Es geht um die Auseinandersetzung mit sich selbst, um dadurch zu mehr Freiheit und (Selbst-)Verantwortung zu gelangen.

«Alle Kompetenzen starten bei dem Einzelnen. Je fähiger – das heisst klarer und bewusster – Menschen sich selbst reflektieren können, desto kompetenter interagieren sie auch mit ihren Kollegen und anderen Partnern.»

Viel Spass bei der Lektüre.



Impressum

Redaktion
Jana Aleman, Paul-David Becker, Silvio Erni, Andreas Schmid, Noemi Serratore, Slavica Sovilj, Roberto Vogt

Gestaltung
Jana Aleman

Druck
Druckerei Bloch AG

Herausgeber

BSP. AG

Stadtturmstrasse 10
CH-5400 Baden
T +41 56 200 79 79
welcome@bsp.ch

Geburtstagswünsche für BSP.

Daniela Hausheer
Leiterin Departement Marktregionen, Zuger Kantonalbank

«Befähigen und Trainieren mit Konzept und Erfolg – herzlichen Dank, liebe BSP., für die jahrelange Zusammenarbeit.

Ich wünsche der Jubilarin viel Weitsicht, Mut und Visionen und uns weiterhin eine inspirierende Partnerschaft.»

Patrick Marro
Vizedirektor, Leiter Markt Deutsche Schweiz, Vaudoise Versicherungen

«Mit 10 Jahren noch vor der Pubertät und doch schon so erwachsen. Wir wünschen BSP. von ganzem Herzen alles Gute zum runden Geburtstag. Wie hat es einmal Henry Ford treffend formuliert: «Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ist ein Fortschritt, Zusammenarbeiten ist ein Erfolg.»
Wir freuen uns auf die nächsten Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit und sagen voll Freude: Weiter so liebes BSP.-Team.»

Uwe Tännler
Präsident, Swiss Marketing Forum

«Als Mit-Gründer des Sales Power Fachforums und Jury-Mitglied des Sales Excellence Awards, trägt BSP. entscheidend zum grossen Erfolg unseres Formats bei.

Wir gratulieren BSP. Best Sales Practice zu 10 Jahren erfolgreicher Marktpräsenz und freuen uns auf eine weiterhin tolle Zusammenarbeit. Danke.»

Emina Nikolic
Business Risk Management
Switzerland, UBS AG

«Eine Reise von 1.000 Meilen beginnt mit dem ersten Schritt.» (Lao Tse, Philosoph)

«Vor 10 Jahren haben P.-D., Andi und ich den Grundstein für BSP. gelegt. Es erfüllt mich mit grossem Stolz, dass BSP. 10 Jahre später ein etabliertes Beratungsunternehmen ist, welches mit renommierten Kunden ausserordentliche Erfolgsgeschichten schreibt. Ich gratuliere BSP. herzlich zum Firmenjubiläum und wünsche Euch gleichzeitig für die Zukunft weiterhin viel Unternehmergeist, Leidenschaft sowie Mut immer wieder Neues zu wagen.»

Vito Pandolfo
Leiter Learning, Mitglied des Kaders,
CSS Versicherung

«BSP. – Best Sales Practice, Best Selling Proposition: Nicht nur in Worten, sondern vor allem und immer mit Taten.

Ich wünsche euch weitere 10 und mehr Jahre von diesen. Happy Birthday BSP.!»

Christian Wyss
Leiter Aussendienst Vorsorge und
Vermögen, AXA

«Die Zusammenarbeit mit BSP. war in vielen von uns wichtigen Entwicklungsphasen immer von gegenseitiger Professionalität und Wertschätzung geprägt. Die Arbeitsergebnisse haben sich stets mit nachhaltiger Wirkung positiv auf unsere Performance ausgewirkt. Auch dank BSP. bieten wir heute die beste Beratung am Markt im Bereich Versicherungs- und Vorsorgefragen an. Dafür danken wir BSP. ganz herzlich, freuen uns über ihr 10-jähriges Firmenbestehen und gratulieren dazu ganz herzlich. Für die kommenden Jahre wünschen wir weiterhin viel Erfolg!»