

Interconnection – Vienna | Bratislava | Lviv | Buenos Aires



www.interconnectionconsulting.com

SALES - Check Chancen im Vertrieb

*Ab heute realisieren Sie mehr
Chancen im Vertrieb!*



erfolgreich vermarkten

Änderungen

Es wird sich **NICHTS**
ÄNDERN, wenn **WIR**
es nicht **ÄNDERN!**







... optimieren Sie jetzt Ihr Absatzkonzept:

- *klare Ziele*
- *fokussierte Leistungen*
- *direkte Steuerung*
- *aktiver verkaufen*

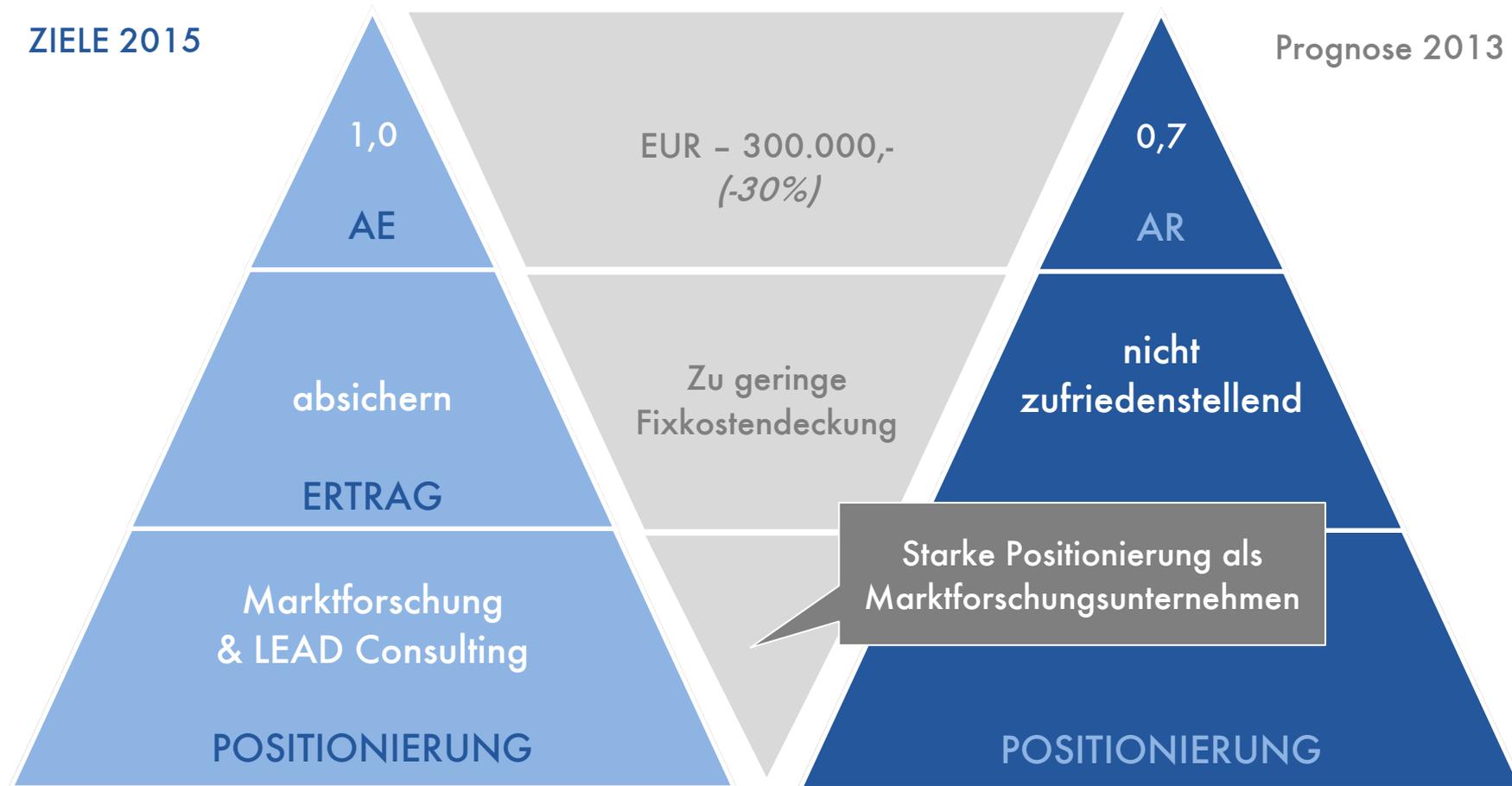


1. Wir ändern Nichts! Und dann?
2. Konzept „Erfolgreiche Vertriebsführung“
3. Der Markt und unsere Möglichkeiten
4. Interconnection am Prüfstand
5. Handlungsoptionen
6. Wie ist unser Weg?
7. Nächste Schritte

1. Wir ändern Nichts! Und dann?
2. Konzept „Erfolgreiche Vertriebsführung“
3. Der Markt und unsere Möglichkeiten
4. Interconnection am Prüfstand
5. Handlungsoptionen
6. Wie ist unser Weg?
7. Nächste Schritte

ZIELE 2015

Prognose 2013



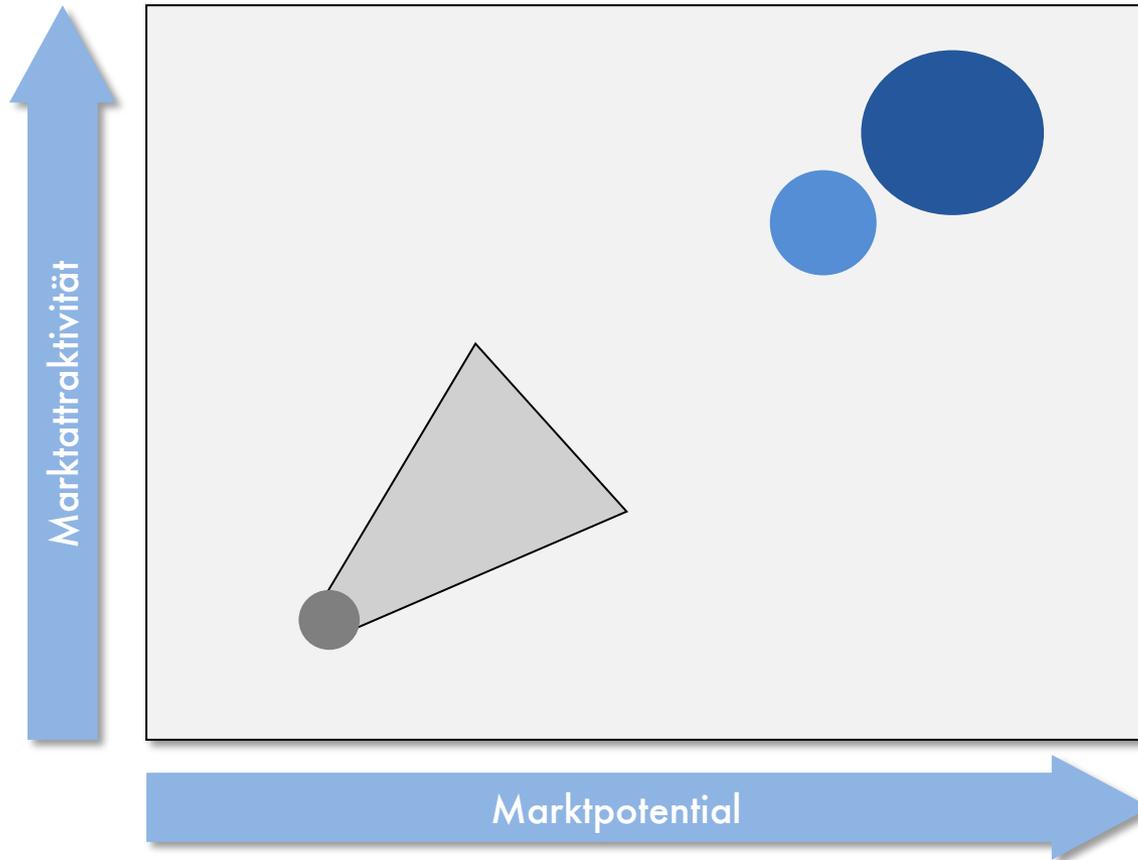
1. Wir ändern Nichts! Und dann?
2. Konzept „Erfolgreiche Vertriebsführung“
3. Der Markt und unsere Möglichkeiten
4. Interconnection am Prüfstand
5. Handlungsoptionen
6. Wie ist unser Weg?
7. Nächste Schritte



ERFOLGSPOTENTIALE

die in der Vergangenheit **NICHT AUFGEBAUT** wurden,
KÖNNEN vom aktuellen Management **NICHT IN**
ERTRÄGE umgewandelt werden!

1. Wir ändern Nichts! Und dann?
2. Konzept „Erfolgreiche Vertriebsführung“
3. **Der Markt und unsere Möglichkeiten**
4. Interconnection am Prüfstand
5. Handlungsoptionen
6. Wie ist unser Weg?
7. Nächste Schritte



Marktstudien / Marktforschung

Auftragsforschung

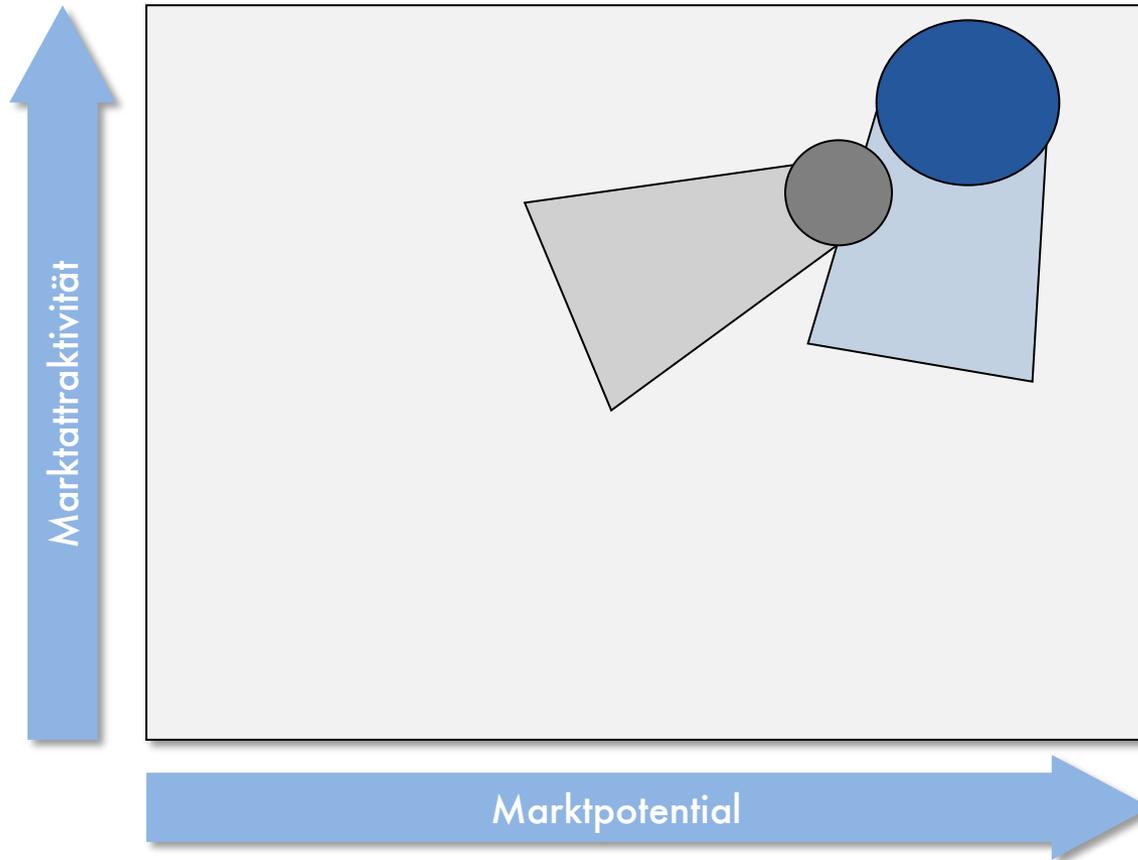
LEADgeneration

LEADpump

LEANconsulting



1. Wir ändern Nichts! Und dann?
2. Konzept „Erfolgreiche Vertriebsführung“
3. Der Markt und unsere Möglichkeiten
4. **Interconnection am Prüfstand**
5. Handlungsoptionen
6. Wie ist unser Weg?
7. Nächste Schritte



Marktstudien / Marktforschung
Auftragsforschung

- sinkende Nachfrage
- geringere DBs
- härterer Vertrieb



		Bewertung (Schulnoten)				
		Ist	5	4	3	2
FÜHRUNGSLEITFADEN						
<i>Unternehmensverfassung</i>		3				
Mission	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #f0f0f0;"> <p>Erst eine starke gemeinsame Vision schärft den Geist für die Ziele</p> </div>	4				
Vision		3				
Werte und Normen		2				
Unternehmensziele		1				
...						

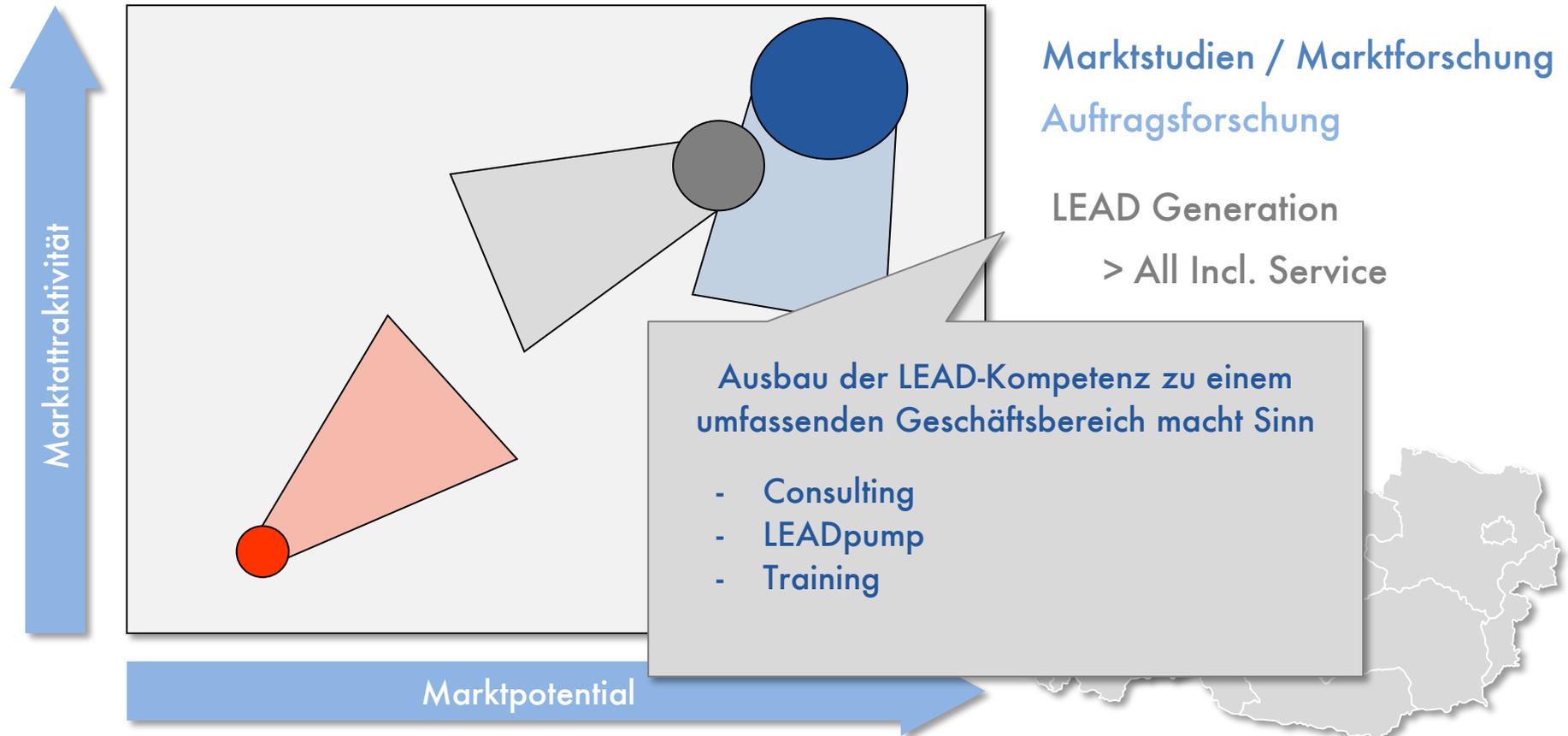
	Bewertung (Schulnoten)					
	Ist	5	4	3	2	1
FÜHRUNGSLEITFADEN						
<i>Unternehmensstrategie</i>	3					
Strategische Planungseinheiten						
Geschäftsfeldstrategien						
Gesamtstrategie						
Implementierungsplanung						
Innovationsstrategien	3					
Ressourcenstrategien	3					
Organisationsentwicklungsstrategie	2					
Personalentwicklungsstrategie	2					
strategisches Radar	2					

Eine gezielte Konzentration auf den Aufbau eines langfristig erfolgversprechenden Leistungsportfolio erscheint notwendig!

	Bewertung (Schulnoten)					
	Ist	5	4	3	2	1
FÜHRUNGSLEITFADEN						
<i>Managementkonzept - Vertrieb</i>	3					
MBO-Zielsystem						
MBO-Anreizsystem Management						
Produktpolitik						
Vertriebspolitik						
Konditionenpolitik	1					
Kommunikationspolitik	2					
Personalpolitik	3					

Aus der Strategie abgeleitete MBO-Ziele und eine konsequente Umsetzung in der Vertriebs- und Personalpolitik ist notwendig!

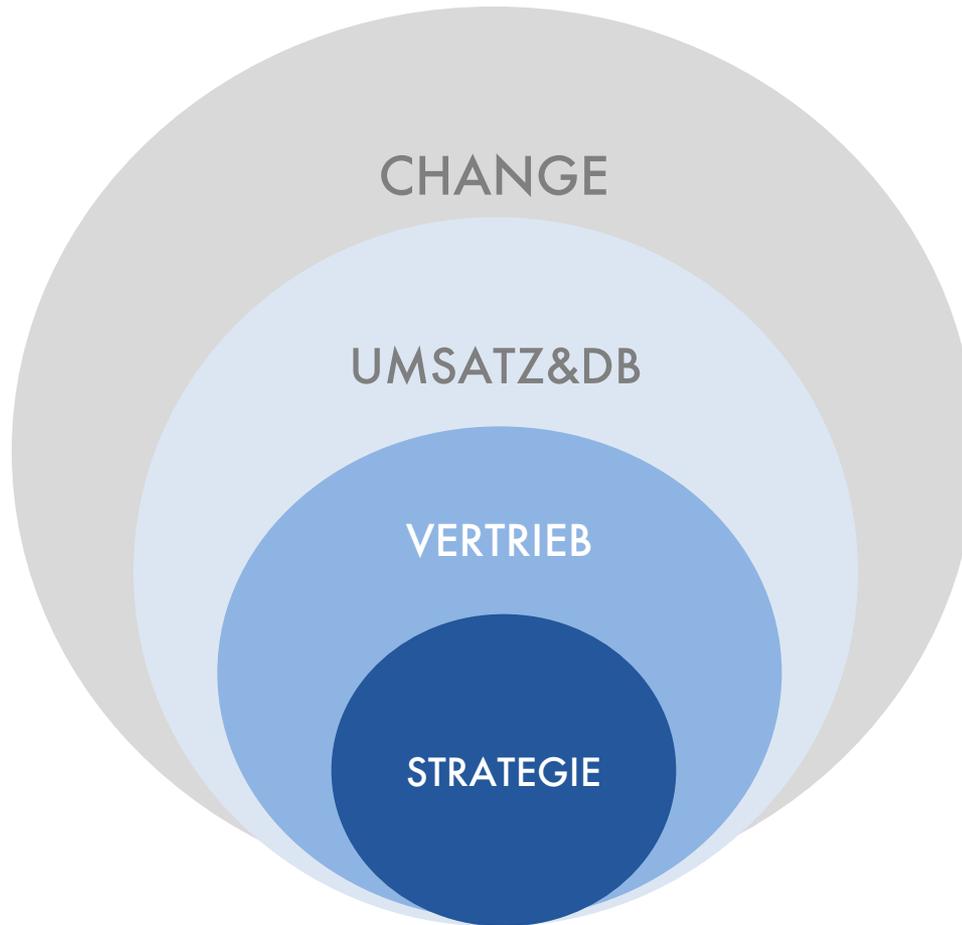
1. Wir ändern Nichts! Und dann?
2. Konzept „Erfolgreiche Vertriebsführung“
3. Der Markt und unsere Möglichkeiten
4. Interconnection am Prüfstand
5. Handlungsoptionen
6. Wie ist unser Weg?
7. Nächste Schritte



	Hebel	W	D	IST
Vertriebspolitik	100	5	5	4
Kunden-Entwicklungsplan	100		5	4
Gesamtstrategie	80			
Geschäftsfeldstrategien	80			
Geschäftsfeld-Entwicklungsplan	80			
Working Plattform	75			
Vision	60	4	5	3
Organisationsentwicklungsstrategie	60	4	5	3
Implementierungsplanung	50	5	5	2
KVP / Lean-Projekt	48	4	3	4
Produktpolitik	48	4	4	3

W = WICHTIGKEIT
D = DRINGLICHKEIT
IST = Ausprägung heute

HEBEL = W x D x IST



STRATEGIE

klare Ziele und Strategie

NEW BUSINESS

LEAD Kompetenz ausbauen

LEISTUNGSPORTFOLIO

Bereinigung und Konzentration

VERTRIEBSKONZEPT

strategischer und operativer Fokus

Klare Strategie und Vision

Ausrichtung des Leistungsportfolios an
einer gemeinsamen Vision und Strategie

STRATEGIE & VISION

Research-Consulting

LEADcompetence

Vertriebskonzept NEU

Ausbau der Abschlussfähigkeiten im Vertrieb

ABSCHLUSSKOMPETENZ

VK-TEAM BILDEN

OPERATIONALISIERUNG

LEAD-MANAGEMENT

LEISTUNGSPORTFOLIO

Ausrichtung des Leistungsportfolios

Marktforschung
LEAD Generation

LEISTUNGSPORTFOLIO

Ausrichtung des Kundenportfolios nach Sektoren
verstärken und konsequente Potential-Ausschöpfung absichern

**POTENTIALANALYSE - Kunden
NEUKUNDENPROGRAMM**

NEW BUSINESS DEVELOPMENT

Schaffung von Personalkapazitäten die die Geschäftsentwicklung vorbereiten und treiben

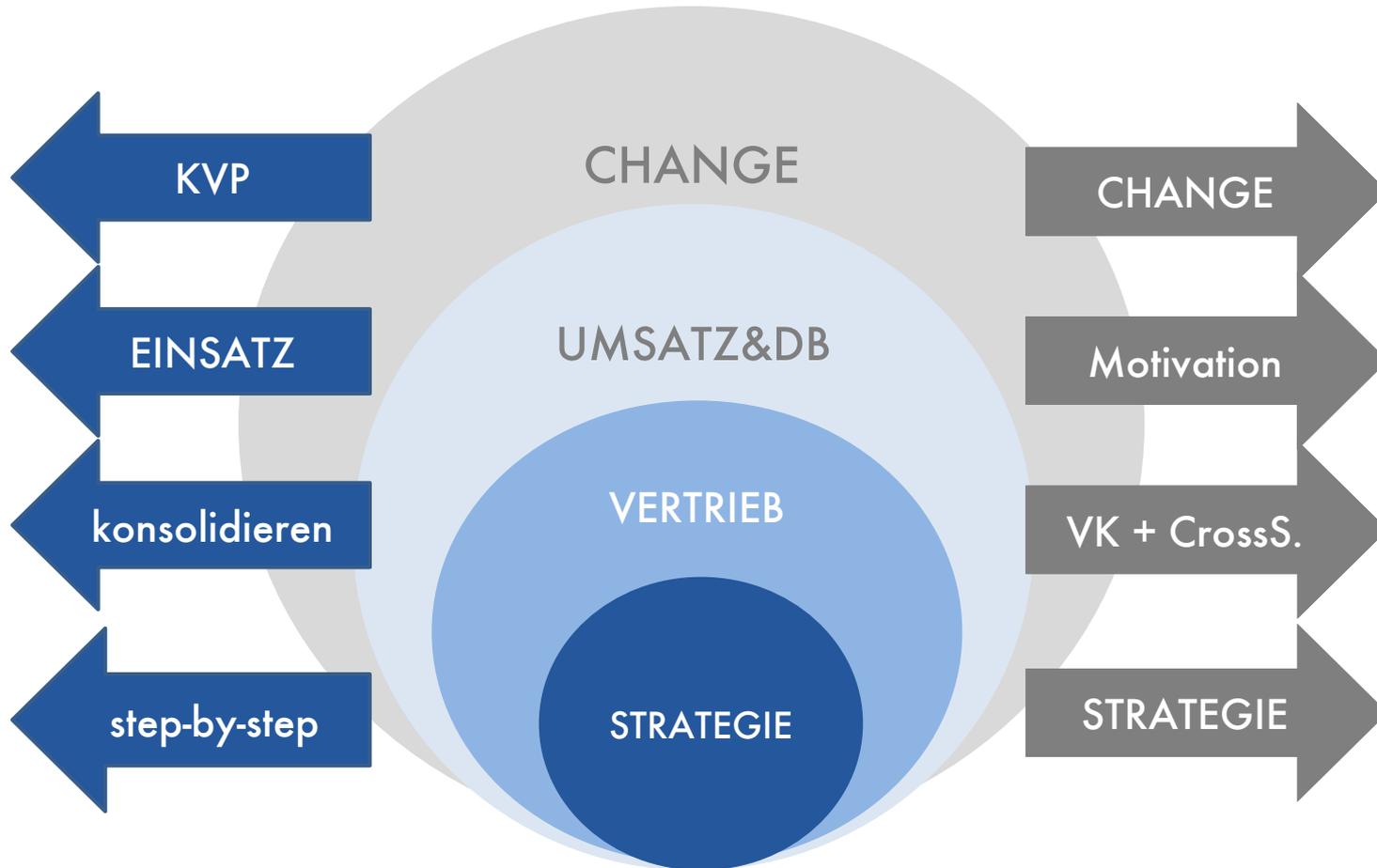
Position neu schaffen

NEW BUSINESS AGEND

VK-Kapazitäten sichern

1. Wir ändern Nichts! Und dann?
2. Konzept „Erfolgreiche Vertriebsführung“
3. Der Markt und unsere Möglichkeiten
4. Interconnection am Prüfstand
5. Handlungsoptionen
6. **Wie ist unser Weg?**
7. Nächste Schritte

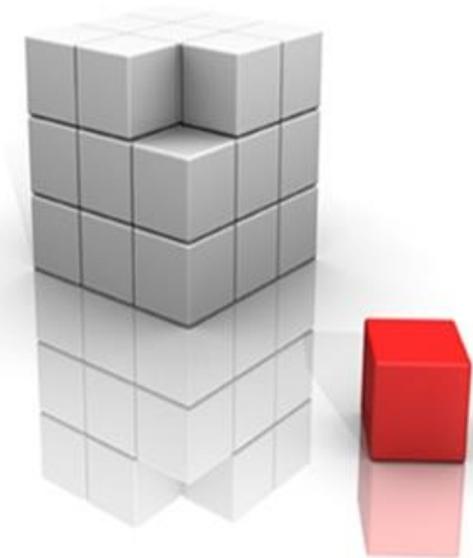
Wie entscheiden Sie?



Eine Minute nachdenken ... !

Sind das die Chancen, erfolgreicher zu verkaufen:

- Mehr strategische Klarheit schaffen!
- Wir brauchen aktive Führung im Vertrieb!
- Unsere ABSCHLUSSLEISTUNG muss gesteigert werden!
- Unsere Positionierung „LEADcompetence“ stärken
- Unser Marketing sollte schlagkräftiger sein!
- Mehr Zeit für den aktiven Verkauf!
- Innovationen sind nicht nur in den Kosten, auch im Umsatz!



Sie finden hier Aussagen, die zutreffen? Dann...

1. Wir ändern Nichts! Und dann?
2. Konzept „Erfolgreiche Vertriebsführung“
3. Der Markt und unsere Möglichkeiten
4. Interconnection am Prüfstand
5. Handlungsoptionen
6. Wie ist unser Weg?
7. Nächste Schritte



IC your **LEAD**generator
Von der Datenbank zur **Absatzchance**

WIE?

..... Erarbeiten wir den Weg und
die notwendigen **Manöver**
gemeinsam!



Es wäre eine Ehre, Sie als Partner
Unseres Netzwerkes gewinnen zu können!

Wir wollen und könnten dazu beitragen,
den Absatzbereich Ihres Unternehmen
erfolgreicher zu gestalten!



Rufen Sie mich an!
+43 664 3862025

*Ich freue mich auf Ihre
Aufgaben!*



Peter Berger
Ihr Peter Berger

Unternehmensberater
Autor, SALEScoach

Mut.....

Mut, Einsatz und Professionalität machen den Unterschied zwischen **langfristigem Erfolg** und **Glück!**



Ihr Fachbuch für :

„techn. Vertrieb“

B2B

KMU/Industrie

Strategie – Marketing

Sales



jetzt
lieferbar