



Vertriebsintensivierungs-Programm

„Der Vertrieb ist branchenübergreifend einer der wichtigsten Managementbereiche,
um unternehmerisches Wachstum zu erzielen.“

Wolfgang Schaberg

SCHABERG GmbH

Speckerhohlweg 7 ~ 61 479 Königstein im Taunus

Telefon: +49(0)61 74-2016 56 ~ Fax: +49(0)61 74-2016 57 ~ eMail: info@schaberg-group.de ~ home: www.schaberg-group.de

Inhalt

- I. Abgrenzung von anderen Ansätzen zur Vertriebsintensivierung
- II. Ziele und Instrumentarien
- III. Unser Instrumentarium id'LOOP im Überblick
- IV. Ihre Vorteile durch den Einsatz unseres Instrumentariums
- V. Warum Vertriebsintensivierung mit der SCHABERG GROUP?
- VI. Transparente, partnerschaftliche Zusammenarbeit

*Seit über 12 Jahren
begleiten wir unsere Kunden –
insbesondere Banken
und Sparkassen –
bei der Konzipierung
und individuellen Umsetzung
adäquater Markt- und
Vertriebslösungen.*

*Unser Ziel ist es dabei,,
Wachstumspotentiale
gemeinsam
mit unseren Kunden.
zu erschließen.*



Vertriebsintensivierungs-Programm id'LOOP

I. Abgrenzung von anderen Ansätzen zur Vertriebsintensivierung

Bisherige Ansätze:

Die Mehrzahl der Vertriebstrainings und -coachings zielt darauf ab, schwache Vertriebsmitarbeiter und Mittelfeldkandidaten zu fördern.

Die Top-Vertriebskräfte werden in der Regel außen vor gelassen - sie agieren ja bereits erfolgreich.

Einheitliche Bewertungskriterien zur Vertriebsintensivierung werden kaum eingesetzt.

Unser Zugang:

Ganz anders arbeitet unser Ansatz: „Von Ihren besten Vertriebsmitarbeitern lernen“.

Wir integrieren Ihre Besten, analysieren deren Vorgehensweisen und bewerten diese einzeln und als Gruppe nach erprobten Kriterien. Das Resultat wird zum Maßstab für alle weiteren Vertriebsmitarbeiter.

Das Ergebnis:

Auch die Besten lernen noch dazu, da sie von ihren Kolleginnen und Kollegen „auf Augenhöhe“ profitieren.

Alle anderen Vertriebsmitarbeiter werden ebenfalls gestärkt.

II. Ziele und Instrumentarien

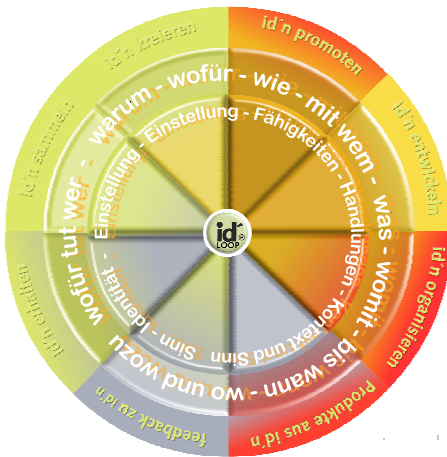
Ziele:

- Vertriebliche Anpassungen und Möglichkeiten zur Weiterentwicklung praxisorientiert erkennen.
- Bewertung anhand erprobter Kriterien.
- Systematische Übertragung der Erkenntnisse auf alle Vertriebsberater.

Instrumentarium:

Unser Instrumentarium

- heißt id' (Idee) LOOP und umfasst in der Umsetzung vier Phasen.
- erzielt nachhaltige Erfolge, die Sie individuell und regelmäßig bewerten können.



III. Unser Instrumentarium id'LOOP im Überblick:

Die vier Phasen zur gezielten Veränderung der Vertriebsleistung:

Phase 1: Modeling

Phase 2: Vertriebsseminare

Phase 3: Gruppen-Coaching

Phase 4: Evaluierung

Modeling (Phase 1)

- Effiziente Analyse des eigenen Verhaltens.
- Durch Lernen anhand von konkreten Praxisbeispielen werden Handlungsoptionen aufgezeigt.
- Aus der Arbeitsweise der besseren Kollegen erkennen die übrigen Berater Potentiale/Ansätze für ihr eigenes Handeln.
- Auf allen Leistungsebenen wird das Commitment der Vertriebsmitarbeiter gestärkt.
- Individuelles Verkaufen unter Einbeziehung Ihrer spezifischen Unternehmenskultur wird möglich.

Vertriebsseminare (Phase 2)

- Durch Beantwortung eines Fragebogens, den jeder Teilnehmer erhält, werden die Grundlagen aus dem Modeling (Phase 1) weiter individualisiert.
- Jeder Vertriebsmitarbeiter definiert eigene Entwicklungspotentiale.
- Innerhalb des Seminars werden bei jedem Teilnehmer „Potentialhemmer“ entdeckt und durch „Potentialförderer“ ersetzt.
- Die Teilnehmer erhalten zur Stärkung der Nachhaltigkeit auch zwischen den Seminaren optimale Begleitung, u.a. durch ein eigenes Forum und kurze Trainingsvideos.

Gruppen-Coaching (Phase 3)

- Konkrete Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter bei der Umsetzung ihrer Ziele.
- Effizientes Begleiten & konkrete Resultate durch qualifizierte Coaches.
- Konkrete Resultate innerhalb kürzester Zeit.
- Die Erreichung der Ziele wird individuell festgehalten, aber anonym evaluiert.

Evaluierung (Phase 4)

- Die Erreichung der vereinbarten Ziele wird im Rahmen einer „Vorher/Nachher“ Betrachtung überprüft.
- Veränderungen und Fortschritte werden sofort sichtbar, konkrete nächste Schritte können direkt abgeleitet werden.

IV. Ihre Vorteile durch den Einsatz unseres Instrumentariums

- Aktivierung brachliegender Vertriebspotentiale (in der Regel 20% bis 30%).
- Ausbalancieren von Bedarfsanalyse und Abschlussorientierung.
- Nachhaltige Erhöhung der Abschlussstärke.
- Bewusste Ansprache, Wahrnehmung und Nutzung von Cross-Selling-Potentialen.
- Kontinuierliche Sicherung der Erträge über Jahre hinweg durch kongruentes Verkaufen und umsetzen von Chancen.
- Verinnerlichung von fünf zentralen Vertriebszielen: „Individualität bieten“, „Vertrauen aufbauen“, „Abschlussorientiert handeln“, „Anknüpfungspunkte für die Zukunft schaffen“ und „Kunden zum Denken anregen“.

V. Warum Vertriebsintensivierung mit der SCHABERG GROUP?

- Weil wir gemeinsam mit unseren Partnern langjährige Erfahrung in diesem Themenfeld besitzen, ein eingespieltes Team sind und die Erfolgsgaranten der Vertriebsintensivierung aus zahlreichen Projekten mit Vertriebsmitarbeitern kennen.
- Weil unsere Systematik / unser Instrumentarium einen offenen und integrativen Prozess mit Ihren aktuellen bzw. zukünftigen Rahmenbedingungen erlaubt.
- Weil unsere Planung, Steuerung, Begleitung und Moderation des Prozesses zur Vertriebsintensivierung aus allen Beteiligten das Beste herausholt.
- Weil wir den erfolgreichen Mehrwert des Konzeptes immer vor Augen

VI. Transparente, partnerschaftliche Zusammenarbeit

Unsere individuelle Herangehensweise als auch unsere transparente, monatliche Aufwandsdokumentation steht im Einklang mit der Erwartungshaltung von Vorständen und Projektmitgliedern .

Zur Optimierung des externen Aufwands werden Projektmitglieder aus Ihrem Hause eng in die gesamte Erarbeitung einbezogen.

Daraus ergeben sich zusätzliche Vorteile für Sie:

- Die Projektmitarbeiter gestalten das Konzept selbst mit und sind so von den Ergebnissen als interne Multiplikatoren überzeugt,
- Ihre individuellen Bedürfnisse kommen durch die einbezogenen Projektmitglieder jederzeit zur Sprache und werden berücksichtigt ,
- während des Projektablaufs entwickeln die Projektmitglieder „ganz nebenbei“ eine differenziertere Marktorientierung und ...
- optimieren durch die Übernahme von Teilaufgaben den Berateraufwand.

In Zusammenarbeit mit uns bleibt der Prozess stets so transparent, dass Sie ihn jederzeit lückenlos nachvollziehen, kontrollieren und steuern können.