

# Vertriebsprojekte: Ihre Schätze heben



- Das Tagesgeschäft bindet Sie zeitlich zu stark, um Ihre Vertriebsprojekte zeitnah anzugehen?
- Wegen **flacher Hierarchien** fehlen Ihnen die Mitarbeiter für wichtige Vertriebsprojekte?
- Sie suchen nach **Alternativen**, wie Sie Ihre Vertriebsprojekte schnell und effizient in die „Umlaufbahn“ bringen?
- Sie wollen so schnell wie möglich **Nutzen** aus Ihren Vertriebsprojekten ziehen?
- Sie möchten Ihre Projekte einfach einmal **anders angehen**, als bisher?
- Sie suchen einen **externen Coach**, einem Katalysator oder einfach eine „verlängerte Werkbank“ für Ihre Vertriebsprojekte?

# Wir unterstützen Sie bei Ihren internen Projektideen

In guten Unternehmen wird immer Handlungsbedarf gesehen, Neues anzupacken und Bestehendes auf den Prüfstand zu stellen. Dafür werden interne Projektteams gebildet.

In unserer täglichen Arbeit stellen wir aber immer wieder fest, dass viele Vertriebsprojekte deshalb aufgeschoben werden, weil es an Zeitkapazitäten oder Personen mangelt. Externe Unterstützung kommt oft nicht in Frage, „weil wir es selber können“ oder „weil es zu teuer ist“.

Was nützt es Ihnen, wenn Sie es zwar selber könnten, jedoch nicht dazu kommen? Wollen Sie es sich leisten zu warten, bis der Wettbewerb auf die gleiche Idee gekommen ist und diese vor Ihnen umsetzt? Dann kann es „teuer“ werden. Haben Sie den möglichen Kosten für eine externe Unterstützung, die Erträge gegenübergestellt, die Sie durch eine schnellere Umsetzung Ihrer Vertriebsprojekte erzielen könnten? Wir sind überzeugt, Sie werden sich danach fragen: „Warum habe ich das nicht schon früher gemacht“?

Als besonders erfolgreich haben sich Vertriebsprojekte aus folgenden zehn Themengebieten erwiesen:

## Erfolgsversprechende Themengebiete

1. Profitable und potentialorientierte Kundenbearbeitung
2. Festlegung und Steuerung der Verkaufsziele
3. Wirksamer Einsatz der Vertriebs-Ressourcen
4. Effektives und effizientes Preis- und Konditionensystem
5. Optimale Verkaufsorganisation und Führungsstruktur
6. Zielgerichtetes Vertriebs-Know How
7. Effektives Personalmanagement
8. Ziel- und motivationsorientiertes Vergütungssystem
9. Optimales Schnittstellenmanagement
10. Einheitliche, unverwechselbare Verkaufskultur

## Das POS-Wirkungsmodell



## Unser Ansatz:

Wir von plan + impuls stehen Ihnen bei Ihren internen Vertriebsprojekten gerne aktiv zur Seite. Sie entscheiden, ob als Berater, Sparringspartner, Coach, Moderator, Projektleiter oder Teammitglied. Je nach Aufgabenstellung verstehen wir uns dabei als Innovator, Katalysator oder einfach nur als Ihre „verlängerte Werkbank“. Den theoretischen und praktischen Rahmen für unsere Tätigkeit bietet unser POS-Wirkungsmodell.

Unsere Berater verfügen neben fundiertem theoretischen Know how über jahrzehntelange Erfahrungen in verantwortlichen Positionen im Vertrieb von Konzernen und mittelständischen Unternehmen.

Dazu gehören eigene Erfahrungen im Umgang mit Kunden auf allen Ebenen (vom Marktleiter über den Einkäufer bis in die Vorstands- und Geschäftsführungsebene), sowie in der Personalführung.

Wir kennen den Umgang mit Handelsagenturen, genauso wie die Arbeit mit eigenen Außendienstmitarbeitern und dem Innendienst. Wir sind in vielen Warengruppen zu Hause, wobei unser Beratungsschwerpunkt in den Bereichen Food und Near-Food liegt.

**Heben Sie Ihre Schätze! Sprechen Sie mit uns, wie wir Sie dabei unterstützen können.**

plan + impuls

Gesellschaft für Marktforschung & Beratung am POS mbH

Lindwurmstrasse 101 | 80337 München

Tel +49 89 54 03 18 0 | Fax +49 89 54 03 18 11

Email: [info@planundimpuls.de](mailto:info@planundimpuls.de)

[www.planundimpuls.de](http://www.planundimpuls.de) | [www.handelsmafo.de](http://www.handelsmafo.de)



plan + impuls