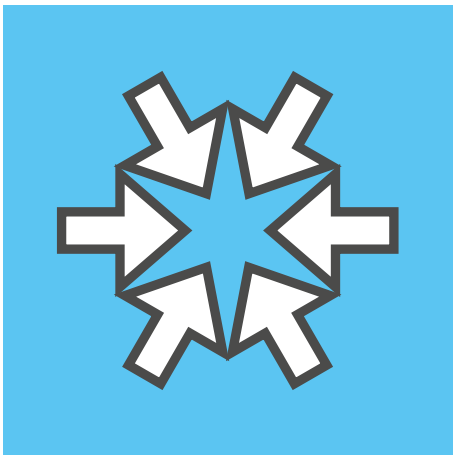
360°- Analyse Verkaufsunterlagen



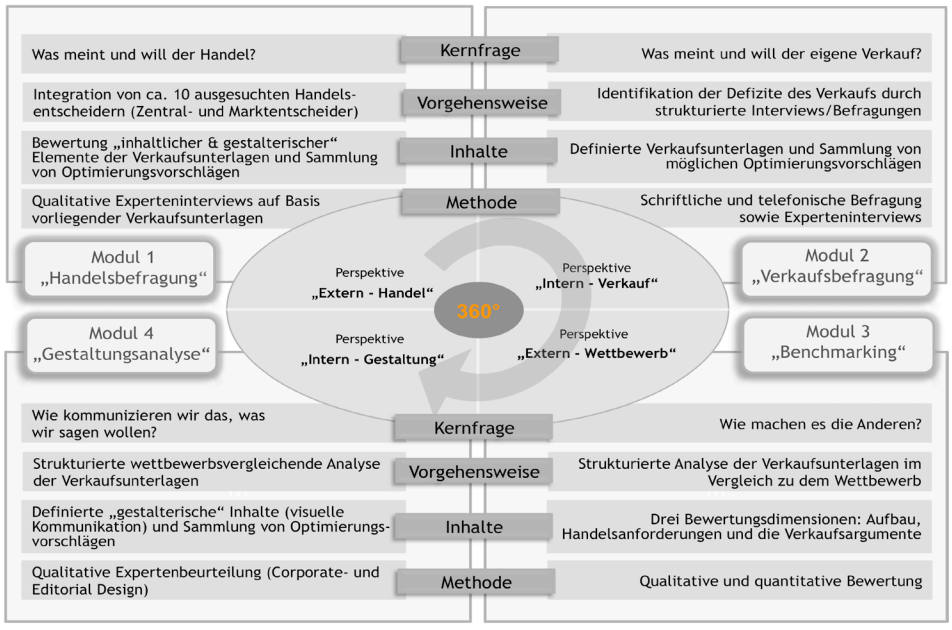
- Was sind die **Erfolgsfaktoren** effektiver Verkaufsunterlagen?
- Arbeiten Ihre Verkaufsunterlagen mit den **richtigen Argumenten**?
- Entsprechen Ihre Verkaufsunterlagen den Erwartungen des Handels?
- Wie stark unterstützen Ihre Verkaufsunterlagen Ihre **Vertriebs-mannschaft** bei deren Zielerreichung?
- Besteht Optimierungspotenzial in Aufbau, Inhalt und Form?
- Was machen **Wettbewerber** anders oder besser?
- Passen Ihre Verkaufsunterlagen optimal zu der **Arbeitsweise und dem Auftreten Ihres Unternehmens**?

Mit dem Handel „richtig“ kommunizieren:

Bei einer erfolgreichen Kundenbearbeitung spielen die Verkaufsunterlagen eine zentrale Rolle. Sie sind nicht nur das Kernmedium, mit dem Sie sich dem Handel präsentieren, sondern auch ein wichtiges Arbeitswerkzeug des Verkaufs für seine Zielerreichung.

Häufig basieren Verkaufsunterlagen auf überliefertem Wissen sowie internen Vorgaben.
Dabei werden sie auch intern oft unterschiedlich hinsichtlich Wirksamkeit und Eignung beurteilt. plan + impuls setzt in diesem Zusammenhang mit der „360° - Analyse Verkaufsunterlagen“ ein praxiserprobtes Vorgehen ein.

Auf Basis einer objektiven und ganzheitlichen Analyse werden Optimierungspotenziale der Verkaufsunterlagen aufgezeigt. Unabhängig davon, ob es sich um Salesfolder, Jahresgesprächsunterlagen oder Key-Account-Präsentationen handelt, Ziel muss es immer sein, die Erwartungen des Handels bestmöglich zu erfüllen und den Verkauf optimal bei seiner Zielerreichung zu unterstützen.



Ablaufschema 360°- Analyse

VORTEILE UND BESONDERHEITEN DER „360° - ANALYSE VERKAUFSUNTERLAGEN“

- Verknüpfung interner Ziele und Einschätzungen mit externen Sichtweisen und Anforderungen
- Abgleich Fremdbild vs. Selbstbild
- Ableitung sofortiger und konkreter Handlungsempfehlungen
- Identifikation von Optimierungspotenzialen in der Schulung und im Umgang mit den Verkaufsunterlagen
- Möglichkeit des gesamten oder modularen Einsatzes der Analyse
- Schnelle Amortisation durch ein sehr attraktives Kosten-Nutzen-Verhältnis der Analyse

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
www.planundimpuls.de | www.handelsmafo.de

plan + impuls