



INTENSIVMEDIZIN FÜR IHREN VERTRIEB

Mit 8 Sofortmaßnahmen zum Erfolg 2010



Durchbruch zum Vertriebs Erfolg in 100 Tagen.

Wir reden nicht, wir machen!

Es ist an der Zeit, dass wir die Trauerarbeit über das Krisenjahr 2009 abschließen und uns wieder **ZIELORIENTIERT**, **OPTIMISTISCH** und mit **HOCH GEKRÄMPELTEN ÄRMELN** den Hausaufgaben im Vertrieb für 2010 stellen. Genau **JETZT** in der Krise ist **IHRE CHANCE** am größten **ALLE KRÄFTE** im Unternehmen mobilisieren zu können.

Wie das geht?

1. Sie als Unternehmer, Geschäftsführer oder Vertriebschef geben einem erfolgshungrigen Team aus internen und externen Vertriebs-, Marketing- und Einkaufsspezialisten die Richtung und ein ambitioniertes Ziel für 100 Tage vor.
2. Das Expertenteam erarbeitet eine Vielzahl an Vertriebs- und Geschäftsideen, um daraus die 4 – 8 ergebniswirksamsten **SOFORTMASSNAHMEN** auszuwählen. Geprüft wird Ergebniswirksamkeit, Machbarkeit und Umsetzungsgeschwindigkeit.
3. Im nächsten Schritt werden Durchbruchstrategie, Umsetzungspläne, Verantwortlichkeiten plus Reporting und ein maßgeschneidertes Coachingsystem während der 100 Tage festgelegt.
4. Der Startschuss für die Umsetzung erfolgt durch Sie als Entscheider im Zuge einer Kick Off Veranstaltung um **ALLE** für´s **MITTUN** zu **MOBILISIEREN** und am **ERFOLG** teilhaben zu lassen.
5. In der Umsetzungsphase wird durch Coaching und kollegiale Beratung **SOFORT** am **POS** ergebniswirksam interveniert, und alle Ressourcen des Hauses und der externen Spezialisten für die Zielerreichung genutzt. Erfolge werden **SOFORT** breitflächig kommuniziert, um **LUST** auf **MEHR** zu machen. Nichts motiviert mehr als Erfolg.
6. Mit einer seriösen Projektevaluierung inkl. Auswertung und Erfolgsfest werden die neu gewonnene **ERKENNTNISSE** und **ARBEITSMETHODEN** in der Organisation ergebniswirksam verankert, und können so **NACHHALTIG WIRKEN!!!**



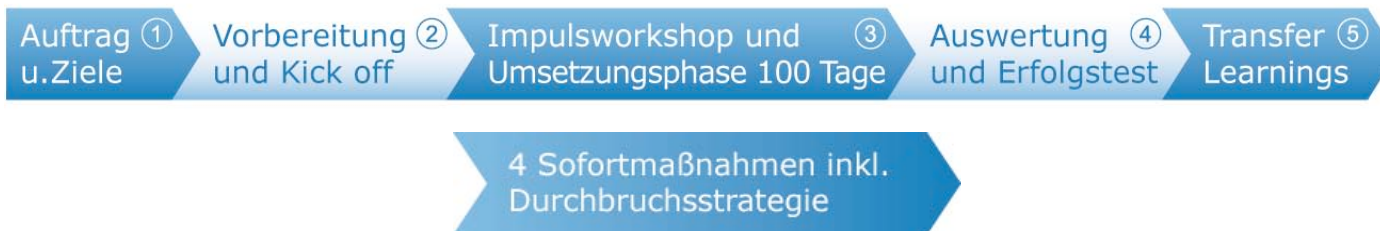
Anlässe, Unterstützungsmöglichkeiten durch uns und Prozessübersicht

Typische Anlässe für eine Zusammenarbeit

- < Rückläufige oder stagnierende Vertriebsserfolge
- < Spürbare Rat- und Mutlosigkeit im Vertriebsteam
- < Ihre Entschlossenheit als Entscheider für neuen Schwung und bessere **ERGEBNISSE** zu sorgen
- < Planung einer Vertriebs- und Akquisitionsoffensive
- < Entwicklung neuer Geschäftsmodelle um wieder bessere Preise/Margen durch zu bringen

Wir unterstützen Sie, indem wir ...

- < Prozess-Know how und Methodik einbringen damit die **SOFORTMASSNAHMEN BESTE** Ergebnisse bringen
- < Die größten Ergebnishebel bereits im Vorfeld checken
- < Ihr Sparringpartner für strategische Fragen sind
- < Impuls-und Ideengeber im Workshop und Coach für die Projektleiter in der Umsetzungsphase sind
- < Die Projekt-Learnings in Ihre Unternehmens-, Vertriebs- und Personalentwicklung transferieren



Kollegiale Beratung + Coaching + Support



Programmübersicht Impulsworkshop

Unser Impulsworkshop ist Teil eines Gesamtkonzeptes, welches Sie mindestens sechs Monate auf Ihrem Weg begleiten wird.

07:30 **Ankommen und Einstimmung** bei Kaffee,
Tee, Kuchen, Säften, Musik, ...

08:00 **Eröffnung**
< **Programm**, Arbeitsformen, Ziele
und **Nutzen**
< **NEUE Erfolge entstehen im Kopf**

09:50 **Ideensammlung lt. Vorbereitung**
< Geänderte Kundenbedürfnisse
< 30 % Effizienzsteigerung im Vertriebsteam
< Verbesserung Cross /Benefit Selling
< Angebots- u. Preismanagement

12:00 **Auswahl 4 Sofortmaßnahmen**
< **Vorstellung** der Ideen inkl. Ranking je Team
< **Bewertung** der Vorschläge mittels
Wirksamkeits-Matrix der beyrer consulting
group
< **Entscheidung**

13:00 **Mittagessen (Buffet)**

14:20 **Umsetzungsschritte je Sofortmaßnahme**
< Was konkret wird angegangen?
< Wie wird umgesetzt?
< Wer ist verantwortlich?
< Erwartetes Ergebnis - bis wann?

16:00 **Erfrischungspause**

16:20 Zusammenfassung und Ausblick

< Ergebnisse und To Does
< Ausblick auf Kollegiale Beratung, Coaching
und Support in der Umsetzungsphase

17:20 **Feedback und Resümee**

17:30 **Ausklang** bei Sekt und Brötchen



Wie geht's nach dem Workshop weiter?

Nachbereitung und individuell gestaltbare Umsetzungsbegleitung:

< Variante 1

Nachbesprechung der **SOFORTMASSNAHMEN** und Fixierung Umsetzungspläne mit Geschäftsführung und Vertriebsleitung
Dauer: 2 Stunden

< Variante 2

Variante 1 plus Coaching der Hauptverantwortlichen je **SOFORTMASSNAHME**
Dauer: pro Hauptverantwortlichen 4 x 2 Stunden (macht in Summe bei 4 **SOFORTMASSNAHMEN** 4 Coachingtage)

< Variante 3

Ergänzend zu Variante 2 wird auch AKTIV bei der Umsetzung (nach individueller Vereinbarung) mitgewirkt



Ihre Sparringpartner kommen aus der Praxis



Wir stehen für eine Beratung, die für klare Ziele und Entscheidungen sorgt und bei der wertschätzend und ergebnisorientiert kommuniziert, informiert und agiert wird.

Dieses Versprechen garantieren die Experten der beyrer consulting group.



Harald Beyrer, GF

*Unternehmensentwicklung
u. Interimsmanagement*

*Mobil: 0676 /84.64 50 – 13
beyrer@beyrerconsulting.com*



DI Werner Kraus, GF

*Internationale Expansion
und Interimsmanagement*

*Mobil: 0676 /84.64 50 – 30
kraus@beyrerconsulting.com*



Gernot Brückl

*Vertriebsentwicklung
und Training*

*Mobil: 0676 /84.64 50 – 19
brueckl@beyrerconsulting.com*



Mag. Risto Hakanen

*Interimsmanagement und
int. Vertriebsentwicklung*

*Mobil: 0676 /84.64 50 – 18
hakanen@beyrerconsulting.com*



Mag. Ursula Stapelfeldt

*Marketing und
Kundenmanagement*

*Mobil: 0662/62.82.06
office@stapelfeldt.at*



Mag. Christoph Pollak

*Leistungsdiagnostik
und Training*

*Mobil: 0676 /84.64 50 – 40
pollak@beyrerconsulting.com*

www.beyrerconsulting.at