

# VertriebsCheck

Professionelle Leistungsdiagnostik für Ihren Vertrieb

Wien, 12. Jänner 2010

**Mag. Christoph Pollak**

Mobil: +43 676.846450.40; Email: [pollak@beyrerconsulting.com](mailto:pollak@beyrerconsulting.com)

# Spielen Sie schon in der Champions League des Vertriebs?

## Grundüberlegungen und Einsatzmöglichkeit

Spielen in der TOP-Liga braucht eine kluge Strategie, genau abgestimmtes Vorgehen und leistungswillige und fähige Mitarbeiter. Blinder Aktionismus ist hier fehl am Platz und verschwendet nur wertvolle Zeit und Geld.

Der erste Schritt zur Spitzenleistung ist eine schnelle und ungeschminkte Standortbestimmung Ihrer Vertriebsorganisation – bevor es Ihnen der Markt und Ihre Mitbewerber aufzeigen – dann ist es nämlich zu spät!

### Anlässe für einen VertriebsCheck

- Sie haben das Gefühl, dass im Vertrieb noch mehr drinnen ist und „die PS nicht auf die Straße bringt“
- Sie wollen für neuen Schwung und bessere Ergebnisse sorgen
- Sie möchten rasch die spielentscheidenden Themen für eine nachhaltige Performance- und Ergebnisverbesserung angehen
- Sie wollen wissen, wie Ihr Vertriebsteam im Vergleich zu Hochleistungsteams im anderen Vertriebsorganisationen liegt und arbeitet
- Sie wollen eine Entscheidungsgrundlage für die Zusammenstellung des richtigen Vertriebskaders

## Ein klares Ziel und Ihr Nutzen danach

### Das Ziel:

- Sie erhalten eine aussagekräftige und pragmatische Leistungsdiagnose, die Ihnen nicht nur zeigt wie gut Ihre Organisation bereits ist, sondern auch wo die größten Hebel für eine nachhaltige Ergebnisverbesserung liegen
- Sie verfügen nach Abschluss des VertriebsChecks über einen soliden, schlagkräftigen Umsetzungs- und Trainingsplan um sich für die Champions League zu qualifizieren

### Der Nutzen für Sie:

- Die Umsetzung zählt: Keine seitenlange theoretische Expertise für's Regal sondern praktische Hilfestellung für Ihre Vertriebs-/Verkäuferentwicklung
- Konzentration von Anfang an auf die ergebniswirksamsten Hebel und Maßnahmen – das spart Ihnen Zeit und Geld und bringt mehr Profit
- Lebendiger Dialog mit Schlüsselmitarbeitern und Meinungsmachern statt abgehobener Analyse sichert Ihnen fundierte Ergebnisse und Engagement in der Umsetzung (Einbindung statt Ausgrenzung der Mitarbeiter)
- Die systemische Vorgehensweise würdigt das Vorhandene und schärft den Blick Ihrer Mitarbeiter für noch unentdeckte Verbesserungsmöglichkeiten.

# Nur wer seine Potenziale kennt, kann daraus neue Erfolgswege ableiten

Phase 1

Phase 2

Phase 3



**1**

**Gut vorbereiten**

**Erstgespräch mit GF**

- Zahlen, Daten, Fakten:** Wie funktioniert der Vertrieb?
- Kurzanalyse** von Vorgehensweise und Werkzeugen im Vertrieb
- Festlegen **Projektplan**

**Kick-Off Meeting** (1/2 Tag)

- Information und Einladung an Mitarbeiter bei Gestaltung des Vertriebs **mitzuwirken**

**QuickCheck Vertrieb**

- Fragebogen** für Mitarbeiter und Führungskräfte
- Erster Eindruck** (Stärken, Potenziale, Handlungsfelder)
- Gestalten der Diagnosephase laut erkannter **Schwerpunkte**

**2**

**Analysen die Wirkung zeigen**

**Interviews** *Persönliche Gespräche mit Führungskräften und Schlüsselmitarbeitern*

- Erkennen von Entwicklungsthemen und Hebel zur Ergebnisverbesserung
- Bewusstmachen von Verbesserungspotential und Stärken
- Sammeln von Mitarbeiterideen

**Deep Customer Insight** *Strukturierte Tiefeninterviews mit Schlüsselkunden*

- Verständnis über die tatsächlichen Bedürfnisse der Zielkunden bekommen
- Erfassen von konkreten Inputs für die Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit

**Sales Performance Check** *Verkaufsaudit mit Vertriebsmitarbeitern*

- Intensiv-Training und Leistungsdiagnose der Verkaufsfähigkeiten hochwertig kombiniert

**3**

**Konsequenz umsetzen**

**Umsetzungs-Workshop**  
Ergebnisse und Maßnahmen  
**Dauer:** 1 Tag

- Vorstellen der Ergebnisse und Handlungsempfehlungen
- Konzentration auf die größten Hebel zur Ergebnisverbesserung
- Erarbeiten und Sammeln von Vertriebs- und Geschäftsideen
- Auswählen der ergebniswirksamsten Sofortmaßnahmen (*Wirksamkeit, Machbarkeit, Schnelligkeit*)
- Vereinbaren von
  - Durchbruch-Strategie
  - Umsetzungsplänen
  - Verantwortlichkeiten
  - Reporting & Erfolgssteuerung
  - Coachingsystem, Unterstützung

**Kollegiale Beratung**      **Kollegiale Beratung**

# Wählen Sie Partner, denen Sie Ihre Welt nicht zu erklären brauchen

Unser Team besteht aus leidenschaftlichen Vertriebsprofis mit umfangreicher Branchenexpertise, langjähriger Managementenerfahrung und viel Fingerspitzengefühl für Menschen und Situationen.

Wir wissen mit der Brisanz von Vertriebsanalysen sehr gut umzugehen und schaffen es bereits in der normalerweise heiklen Analyse-Phase Ihr Vertriebsteam zum ehrlichen MITTUN zu begeistern. Dieser Vorteil bringt die ergebniswirksamsten Themen auf den Tisch und sorgt auch für viel Motivation in der Umsetzungsphase. Aus taktischer Überlegenheit entstehen dann bessere ERGEBNISSE.



**Harald Beyrer, GF**

*Strategie, Vertriebs- und 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**

*Internationales Key Account Management*

*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*

# Überlassen Sie Ihren Erfolg nicht dem Zufall

## Maßgeschneidertes Vorgehen

Die Vorgehensweise wird bis ins Detail mit Ihnen abgestimmt und genau auf Ihre Bedürfnisse und Ihre Organisation maßgeschneidert. Es kommt nur zum Einsatz, was Sie tatsächlich benötigen und Ihnen den größtmöglichen Nutzen und Ergebnissprung bringt.

Selbstverständlich begleiten wir Sie auch gerne bei der Umsetzung der erarbeiteten Maßnahmen bis zum POS – getreu unserem Motto:

**Wir reden nicht – wir MACHEN!**

## Ihr Vertriebsexperte und Sparringpartner



### Harald Beyrer

Geschäftsführender Gesellschafter der  
beyrer consulting group

Seit mehr als 24 Jahren in der Vertriebsberatung und im Bereich Sales Management tätig.

Durch seine Spezialisierung auf brisante Vertriebsprojekte in den letzten 10 Jahren kann er mit Ihnen gemeinsam rasch ergebniswirksame Lösungsansätze für die Vertrieboptimierung erarbeiten und auch in der UMSETZUNG begleiten!

Tel.: +43.732/79.76.68.13

Mobil: +43.676/84.64.50.13

Fax: +43.732/79.76.68.22

Mail: [beyrer@beyrerconsulting.com](mailto:beyrer@beyrerconsulting.com)

**Sie interessieren sich für eine professionelle Leistungsdiagnose Ihres Vertriebs?**

Dann greifen Sie jetzt zum Telefon und vereinbaren Sie einen Termin für ein [kostenloses Erstgespräch](#)

[www.beyrerconsulting.at](http://www.beyrerconsulting.at)