



Vertriebsaufbau und -struktur

Unterstützung im Vertrieb

Ihren Weg gemeinsam gehen...



steht Ihnen und Ihrem Unternehmen rund um alle Fragen der Organisationsentwicklung und des Vertriebs von technischen Produkten zur Verfügung: **von der genauen Analyse über die Beratung bis hin zur Umsetzung.**



Vertriebsaufbau und -struktur

Unterstützung im Vertrieb

Ihren Weg gemeinsam gehen...

Unterstützende Stelle - persönlicher Assistent

Sonderaufgaben sind meist auf einem hohen Niveau mit starkem zeitlichen und persönlichem Engagement verbunden. Notwendig sind Erfahrungen, wie z.B. das Wissen „Wie denkt ein Geschäftsführer?“, um sie bei Ihren unternehmerischen Aufgaben zu unterstützen.

Vertrieb - Vertriebsunterstützung

- Vertriebsaufgaben werden realisiert
- Neue mögliche Zielgruppen werden definiert
- Weitere Vertriebskanäle und Absatzmärkte werden erarbeitet
- Kunden werden beraten und Maßnahmen der Kundengewinnung werden umgesetzt

Produktmanagement

Betrachtet werden in erster Linie Ihre Kunden und Mitbewerber. Aber auch die Lieferanten, die Entwicklung und die Fertigung werden mit eingebunden.

Angebots-, Werbe- und Marketingunterlagen

Welche Marketingunterlagen nutzen Sie für Ihre Kunden? Vom Anschreiben über das Angebot bis zur Rechnung - Broschüren, Flyer und selbst die Bedienungsanleitung oder die Projektdokumentation sind ein Aushängeschild. Schöpfen Sie ihre Möglichkeiten aus!

Training

Immer wieder kommen wir in unerwartete Situationen und können Kunden nicht optimal betreuen. Dieses kostet letztlich Zeit, ist unbefriedigend und nicht verkaufsfördernd. Gemeinsam erarbeiten wir Situationen des Alltags und trainieren diese.

Beispiele:

- Umgang mit der EDV
(z.B. Serienbriefe, CRM, Reklamationen)
- Besprechungen im Hause und bei Kunden
- Telefon- und Beratungstraining
- Qualitätsmanagement





Vertriebsaufbau und -struktur

Unterstützung im Vertrieb

Ihren Weg gemeinsam gehen...



Erfolge:

- Ihre Ideen sind umgesetzt, zeitraubende Projekte realisiert
- gesetzte Ziele sind erreicht



Umsetzung:

- Aufgaben realisieren
- Konzepte verwirklichen
- Entscheidungen treffen
- Ergebnisse kontrollieren



Vorbereitung und Planung:

- Möglichkeiten und Wege aufzeigen
- Zusammenhänge beschreiben
- Ziele und Maßnahmen definieren
- Mitarbeiter einbinden



Analyse:

- Aufnahme und Visualisieren Ihrer Ideen und Erwartungen
- Einander vertrauen
- bisherige Abläufe aufzeigen



Vertriebsaufbau und -struktur

Unterstützung im Vertrieb

Ihren Weg gemeinsam gehen...



Ein Unternehmen auf einem Bierdeckel dargestellt



Vertriebsaufbau und -struktur

Unterstützung im Vertrieb

Ihren Weg gemeinsam gehen...

**Einfach so dahingesagt -
aber hier steckt so einiges drin:**

Werbung und Marketing sind doch das Gleiche!?

Marketing bedeutet den Absatz erzeugter Produkte oder Dienstleistungen. Säulen des Marketings sind Produkt- bzw. Leistungs politik (product), Preispolitik (pricing), Kommunikationspolitik (promotion) und Distributionspolitik bzw. Vertrieb und Logistik (placement).

Das Marketing hat die Aufgabe, durch den Bedarf der Kunden Umsätze und idealer Weise Gewinne für das Unternehmen zu erwirtschaften - also die richtigen Produkte und Dienstleistungen zum richtigen Preis auf dem richtigen Handelsplatz mit den richtigen Absatz fördernden Maßnahmen!

Werbung ist ein Teil der Kommunikationspolitik. Einfach gesagt: Werbung soll Aufmerksamkeit erregen und Gunst gewinnen.

Die Kommunikation:

Wer weiß, wo es hingehet, kennt den Weg. Je besser die Mitarbeiter informiert sind, desto stärker können sie Einfluss auf den Erfolg ihrer Arbeit nehmen - und desto aktiver und eigenständiger werden sie ihren Arbeitsalltag gestalten können. Missverständnisse und Irritationen können durch Informationen vermieden werden. Unsere Stimme und Stimmung wirkt sich auf unsere Kunden aus und beeinflusst das Gesprächsklima. Durch aufmerksames und aktives Zuhören lernen wir Kundenbedürfnisse kennen und können darauf eingehen. Jeder Mitarbeiter eines Unternehmens ist ein Dienstleister mit der Mission, den Kunden zu begeistern!

Hilfe - Ein Kunde stört!

Klingel „...wald“ „Guten Tag Herr Wald“ „Mein Name ist Gottwald!“ „Ich möchte bitte Herrn Nieda sprechen.“ „Herr Nieda ist in einer Besprechung. Rufen Sie doch morgen noch einmal an!“ Am nächsten Tag: Klingel „...wald“ „Guten Tag Herr Gottwald. Ich möchte bitte Herrn Nieda sprechen.“ „Herr Nieda ist gerade nicht am Platz - rufen Sie doch später noch einmal an!“ „Ob es wohl möglich ist, dass Herr Nieda mich zurückruft? Es geht um eine Bestellung.“ „Hmm, da muss ich mir erst mal einen Zettel suchen. Wie war noch Ihr Name?“

Notieren Sie Kundenkontakte?

CRM-Tools erlauben das Dokumentieren, Abrufen und Auswerten von Kundenkontakten. Regelungen für die Urlaubvertretung und Wiedervorlagen mit Alarmfunktion lassen sich einrichten. Auch Aufgaben an Kollegen können mit eingebunden und als Statusmeldung eingesehen werden.

Training - Auf Veränderungen reagieren und Veränderungen hervorrufen!

Nichts ist teurer als keine Bildung! Die Praxis zeigt, geschulte Mitarbeiter erledigen ihre Arbeit professionell, hocheffizient und bringen neue Ideen und Impulse in ihr Unternehmen mit ein. Kosten und Zeit, die Sie in ein kompaktes, praxisorientiertes Training investieren, kehren vielfach wieder zurück. Softwareprodukte z.B. werden immer umfangreicher. Weiterführende Funktionen für den alltäglichen Gebrauch sind nicht bekannt oder werden unvollständig genutzt. Viel Zeit wird beim Suchen benötigt.



Vertriebsaufbau und -struktur

Unterstützung im Vertrieb

Ihren Weg gemeinsam gehen...

Unterstützung im Vertrieb:

das bedeutet für Sie

das steigert Ihre

ermöglicht Ihnen

garantiert Ihnen

sichert Ihnen

bringt Ihnen

damit erreichen Sie

Umsetzung vorhandener und neuer Strategien.

Effektivität im Unternehmen.

einen **Blick über den Tellerrand** und gibt **Impulse**.

hohe **Kundenbindung**.

optimierte Unternehmensprozesse.

mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft.

Erfolg!

Vertriebsaufbau und -struktur

Inhaber: Jan Wieneke

Berliner Chaussee 55

39114 Magdeburg

Kontakt@Vertriebsaufbau.BIZ

www.Vertriebsaufbau.BIZ

Telefon +49 391 620 93 87

Fax +49 391 620 93 88