

Vertriebssteuerung – gestern – heute - morgen



Folgende Aspekte werden mit dem Ansprechpartner evaluiert:

- Wie organisiert das Vertriebs-Team den neuen Tagesablauf im Home-Office oder im Büro?
- Wie führt der Vertriebsmitarbeiter in Zukunft Produkt-Präsentationen durch?
- Nimmt die Eigenverantwortung des Außendienst-Mitarbeiters zu?
- Kann man die Vertriebs-Mitarbeiter weiterbilden?
- Wie schafft man eine optimale Erreichbarkeit des Kunden?
- Wie arbeiten Innendienst/Außendienst jetzt und zukünftig zusammen?
- Wie verändert sich die Führungsarbeit?
- Wie steuert und fördert man die interne Kooperation / Kollaboration?
- Wie qualifiziert das Vertriebs-Team Adressen und Daten?
- Braucht es andere Tools? Technik-Fragen
- Wie fördert die veränderte Arbeitssituation die Digitalisierung im Vertrieb? Blick nach vorne
- Wie geht es weiter – Mischung aus Home –Office und Präsenz?

Angebot:

a) **Workshop vor Ort oder per Webkonferenz mit 2 Personen**

- 1/2 Tag Workshop mit 2 Personen,
- plus Umfrage zum Status Quo bei den Mitarbeitern, danach

b) **Coaching durch 2 Personen**

- 4 Wochen lang 1 Stunde telefonisches Coaching pro Woche
- plus Umfrage zur Entwicklung und Zufriedenheit bei den Mitarbeitern

Adressaten bzw. Zielgruppe:

Vertriebsleiter und Geschäftsführer Vertrieb

Preis: 4.800 Euro* plus Nebenkosten und MwSt.

Nebenkosten sind z.B. Übernachtung, Reisekosten, o. ä.

*Änderungen vorbehalten

Dies ist ein Angebot der