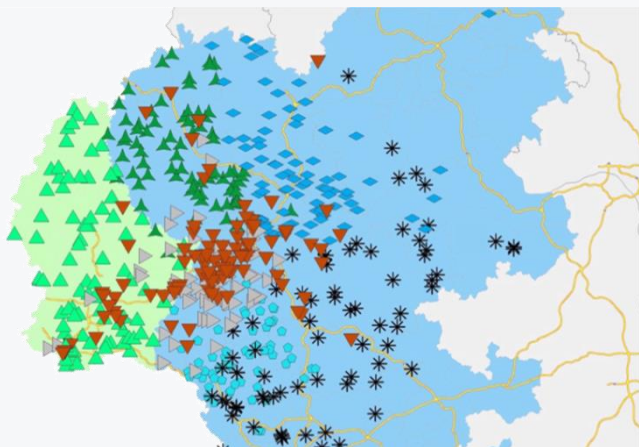




**Die Schlagkraft im Vertrieb steigern**

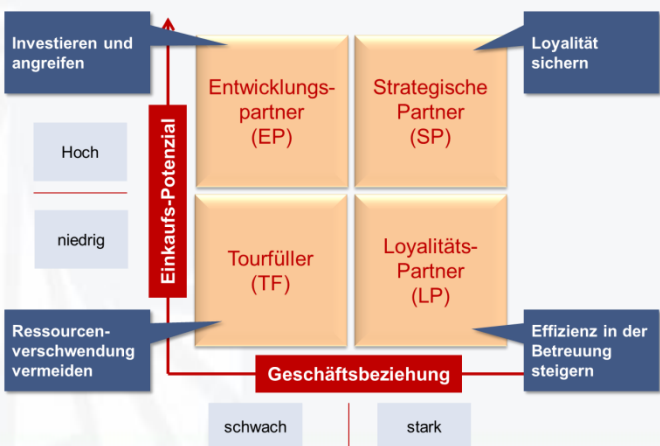
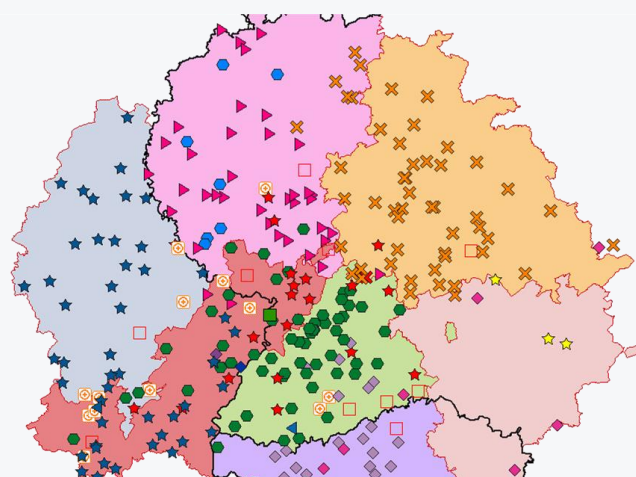


### Eine typische Ausgangssituation

Die Kontinuität in einer Kundenbeziehung dominiert die Entwicklung einer Vertriebsorganisation. Mehrere Außendienstmitarbeiter bewegen sich im Gebiet ohne definiertem Fokus. Das führt zu einer verminderten Potenzialausschöpfung und zu wenig systematischer Neukundengewinnung. Letztendlich ist die Organisation darauf ausgerichtet, Bestehendes zu verteidigen und Risiken zu minimieren. Die Wachstumschancen bleiben auf der Strecke.

### Wachstumspotenziale transparent machen und die Organisation darauf ausrichten

Sich mit dem Erreichten nicht zufrieden geben, das Potenzial eines Gebietes ausschöpfen. Das funktioniert nur mit Transparenz und Fokus in klar strukturierten Verkaufsgebieten. Der Blick auf die eigene Distribution ist ein wesentlicher Inhalt dieser Gebietsverantwortung. Wie viele potenzielle Kunden gibt es und wo sind die Kunden, die ich noch nicht habe? Das initiiert einen systematischen Prozess der Neukundengewinnung – die Initialzündung für kontinuierliches Wachstum.

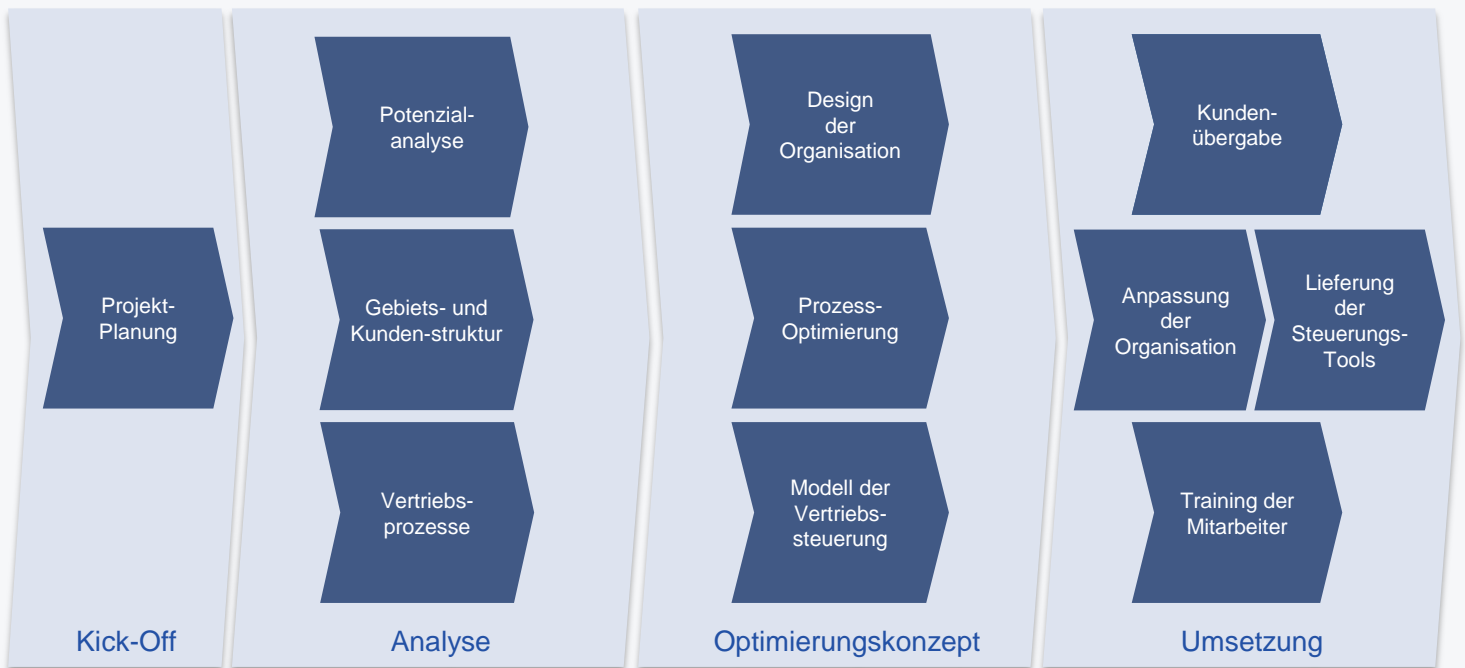


### Das Kundenportfolio potenzialorientiert managen

Das Gießkannenprinzip vermeiden, Ressourcen zielorientiert einsetzen und die Geschäftsbeziehung mit den bestehenden Kunden entwickeln. Die Voraussetzung dafür schafft eine profunde Kenntnis des eigenen Kundenportfolios. Was ist das Potenzial und welche Position habe ich bei meinen Kunden? Die Antworten auf diese Fragen definieren die Account-Strategie – verteidigen, angreifen oder effizient betreuen. Die Strategie bestimmt den Ressourcen-Einsatz in Bezug auf Besuchsfrequenz, Betreuungsstandards und Promotion-Budget.



## Wie Sie die Schlagkraft Ihrer Vertriebsorganisation steigern können



### Was unsere Arbeitsweise auszeichnet

Mit unserer externen Sichtweise sorgen wir für die volle Transparenz der Handlungsfelder und Optimierungsmöglichkeiten. Das vergrößert Ihren Handlungsspielraum für die zielorientierte Veränderung.

Wir gehen auch die „heiligen Kühe“ an, denn dort gibt es sehr viel zu holen. Hinter den Barrieren liegen die Chancen und Möglichkeiten, die wir für Sie freilegen.

Die Konzepte entstehen von innen heraus im Projektteam und werden nicht von außen in die Organisation hineingetragen. Neben dem Projektteam werden Mitarbeiter laufend eingebunden (Interviews, AD-Gebietsbesprechungen, Prozess-Teams, Ideen-Briefkasten, Umsetzungsworkshops, etc.). Das fördert die Identifikation Ihres Führungsteams mit den Ergebnissen.

Alle Mitarbeiter wissen aus erster Hand Bescheid über den Projekt-Fortschritt und wichtige Ergebnisse. Das sichert die positive Stimmung und das gute Gefühl der Organisation im Veränderungsprozess.

Wir bleiben in der Umsetzung am Ball, denn wir haben den vollen Fokus. Da wird nichts verwässert, sondern alles so heiß gegessen, wie gekocht wurde. Nur so realisieren Sie den vollen Nutzen aus der Veränderung.

**CONSENZUM Managementberatung** | CONSENZUM LTD & Co KG

Am Bahnhof 1 | D-95632 Wunsiedel | Tel. +49. 9232. 9910-88 | Fax: +49. 9232. 9910-40 | [info@consenzum.com](mailto:info@consenzum.com)

