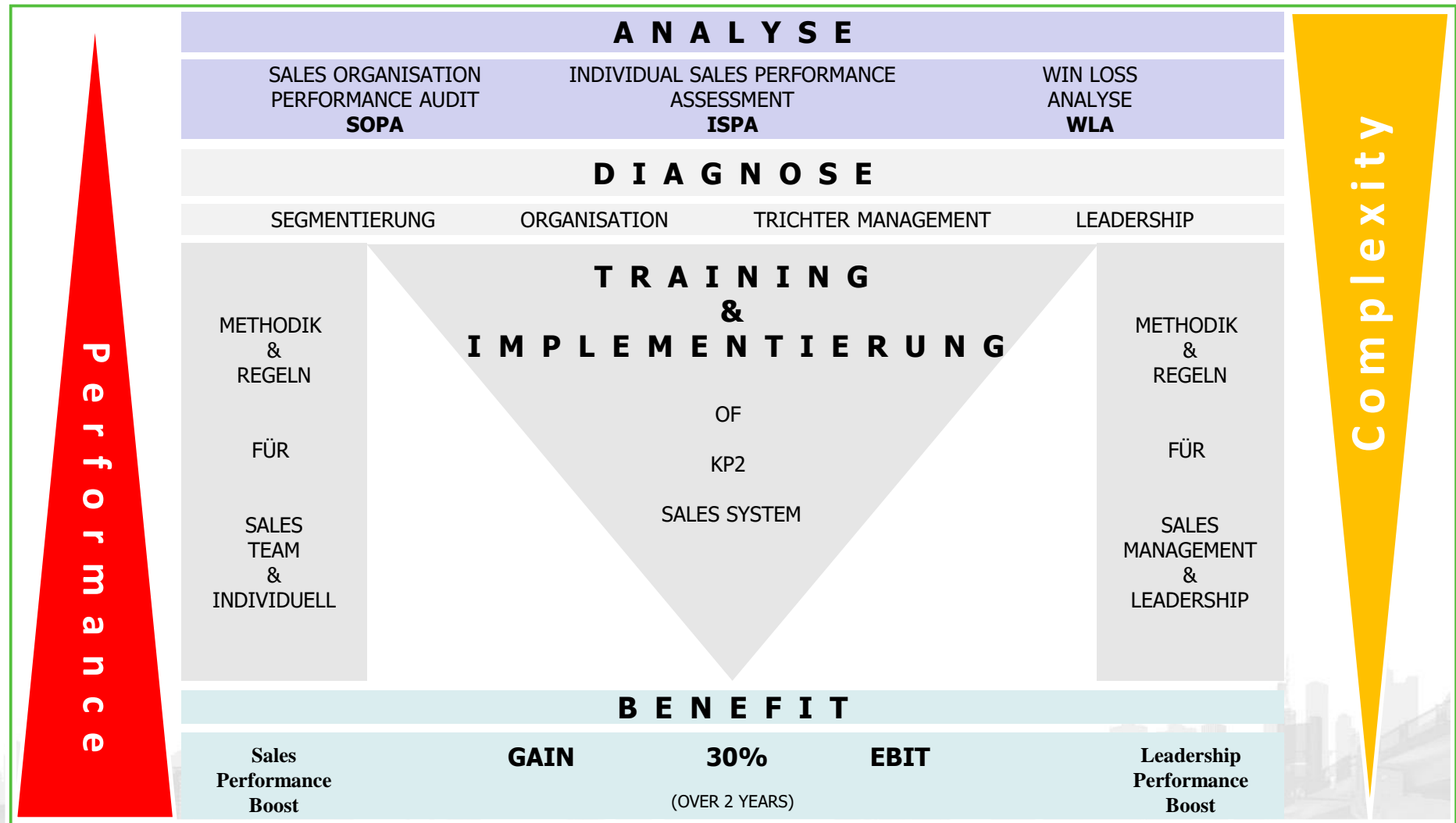


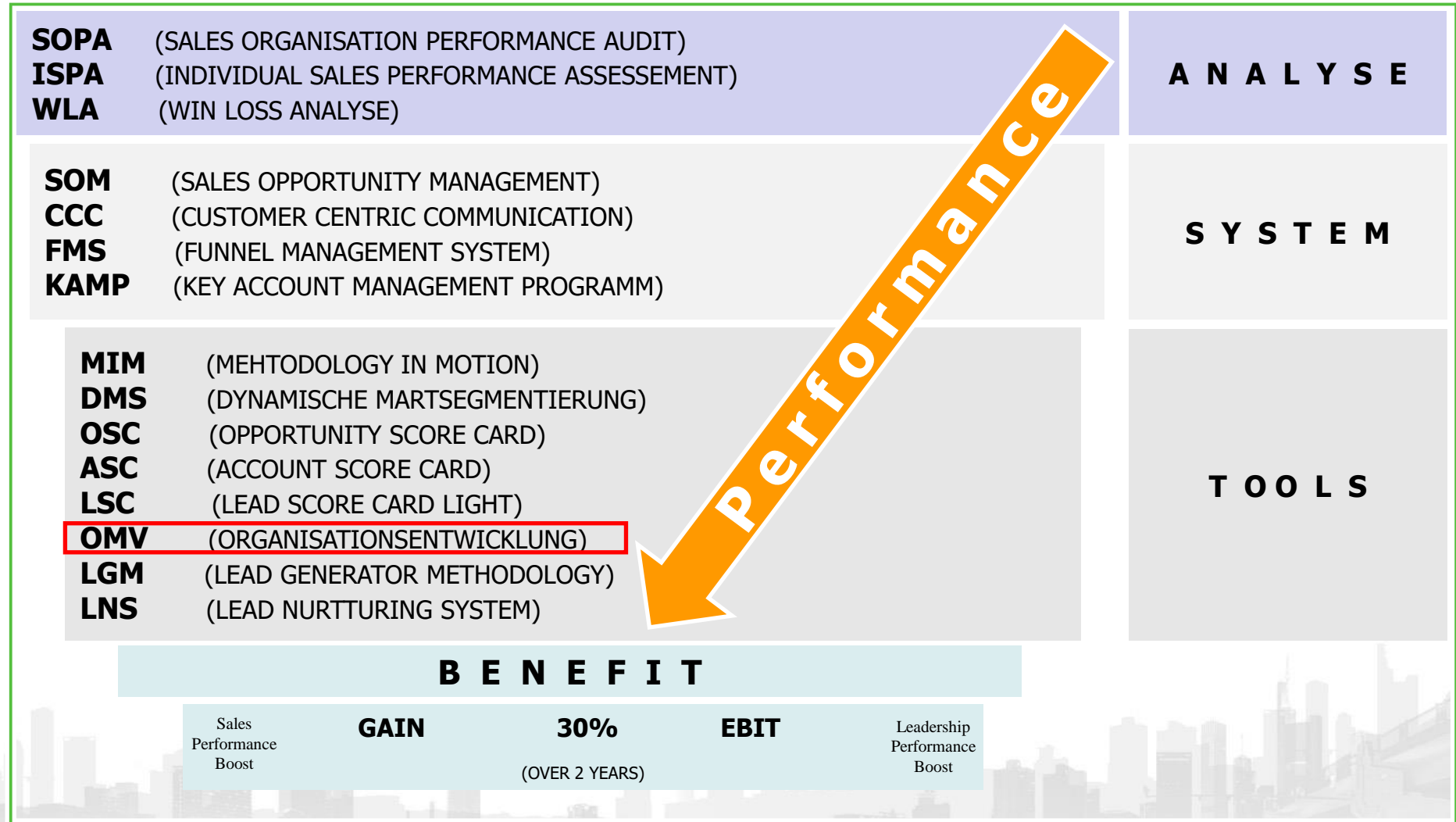
DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

ORGANISATIONSENTWICKLUNG, MARKETING UND VERTRIEB ALS FOLGE VON SOPA

Die passende Organisationsstruktur ist das Rückgrat und das Nervensystem erfolgreicher Unternehmen. Die Marketing- und Vertriebsorganisation benötigt heute einen Mix aus dezentralen und zentralen Funktionen, eine Matrix von Kompetenzen, sowie Generalisten und Spezialisten in Ihren Themengebieten.

Idealerweise ist die Organisationsstruktur flexibel und skalierbar.

Wir analysieren in einem Online Assessment (SOPA) Ihr jetziges Set-Up und führen Interviews mit Mitarbeitern, Führungskräften und Vorständen. Zusammen mit Ihrem Führungsteam erarbeiten wir Ihre neue Organisation, deren Rollen und Aufgaben sowie die Schnittstellen dazu. Wir planen und entwickeln mit Ihnen zusammen eine hochproduktive Verkaufsorganisation für Ihren zukünftigen Erfolg.

Danach begleiten wir Sie auf Wunsch auch auf dem Weg der Institutionalisierung der neuen Organisation.

ORGANISATIONSENTWICKLUNG, MARKETING UND VERTRIEB ALS FOLGE VON SOPA

Wann?

- Wenn Ihre jetzige Organisation nicht mehr die Anforderungen von Markt, Kunden und Lieferanten erfüllt, bzw. der Aufwand zu hoch wird.
- Wenn Ihre „Cost of sales“ deutlich höher als 5% sind.
- Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter noch immer lieber als „one man Army“ agieren.
- Wenn Ihre Kunden nach Spezialisten und Teams fragen, um ihre Herausforderungen zu lösen.

Was tun wir?

- Wir analysieren mit einem online-Assessment (>50 oder >50% Ihrer Mitarbeiter sollten teilnehmen) Ihre Organisation.
- Wir interviewen Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter über mehrere Hierarchien.
- Wir erarbeiten die Stärken und Schwächen Ihrer Organisation.
- Wir stellen Ihnen die Ergebnisse vor und entwickeln in einem ca. 2-4-Tages Workshop Ihre hochproduktive Organisation.

Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Dies basiert auf den aktuellen Voraussetzungen und den gemeinsamen Zielen. Beispiele können sein: Niedrigere cost of sales, Matrix Organisation, neue Führungsebenen, effektive Coaching Methoden, Teamwork, klare Führungsstrukturen, etc.

Wie lange dauert es?

- Analyse: Assessment 2 Wochen, Interviews 2 Wochen, Executive Report 3-4 Wochen, Workshop 2-4 Tage
- Institutionalisierung: In Abhängigkeit Ihrer Ressourcen und Ihres Commitments, typischerweise 2-3 Verkaufszyklen, mindestens 1 Jahr.

Welche Kosten entstehen?

- Analyse: Assessment und Interviews und Executive Report 25.000€ Workshop: 5.000 €/Tag inklusive Vor- und Nachbereitung.
- Anschließende Begleitung der Umsetzung auf Tagessatzbasis a 3.000€

Wie hoch ist der ROI?

- Das hängt stark von der Größe der Organisation ab, liegt jedoch deutlich über 300% über ein Jahr.

DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

