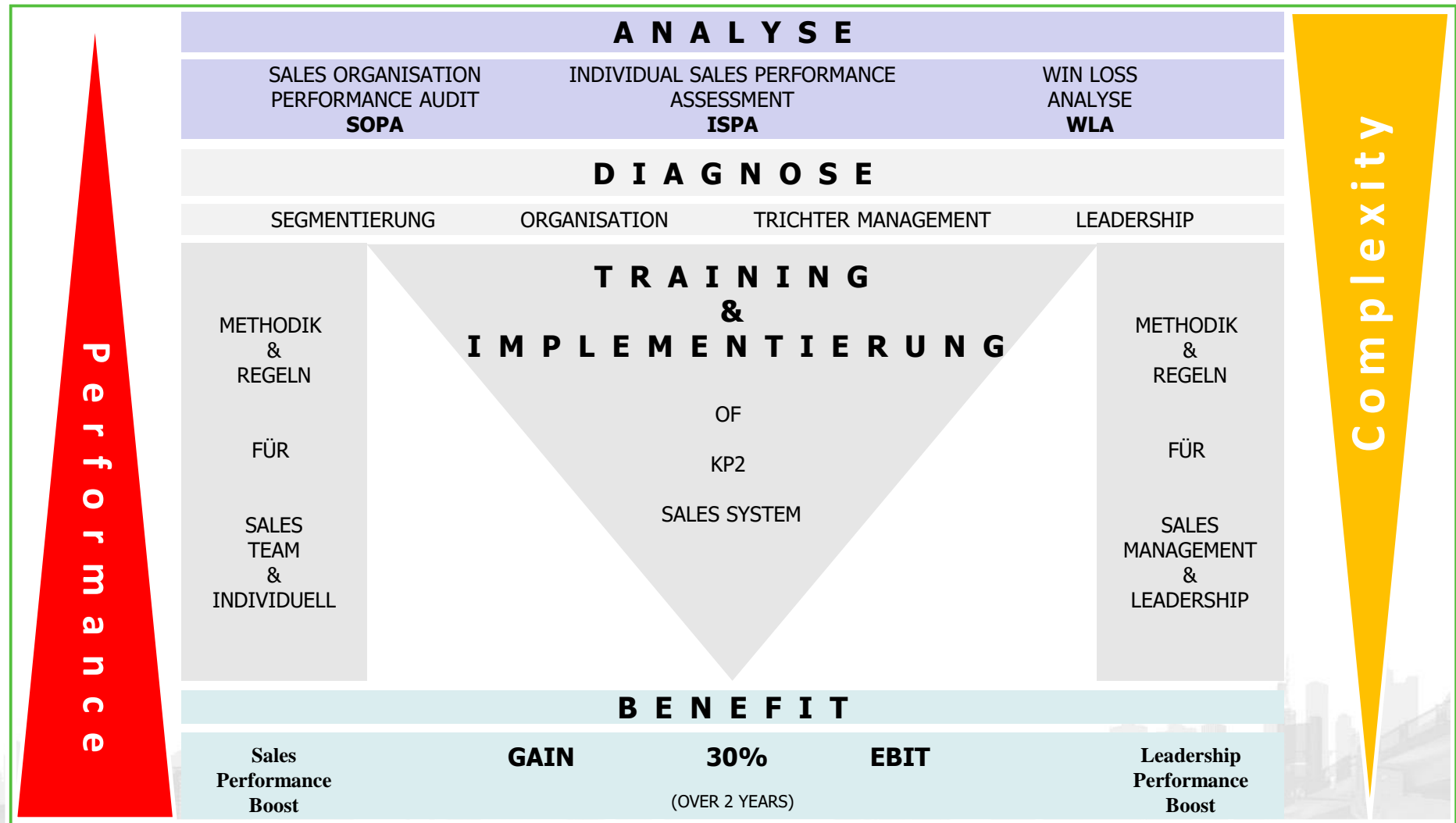


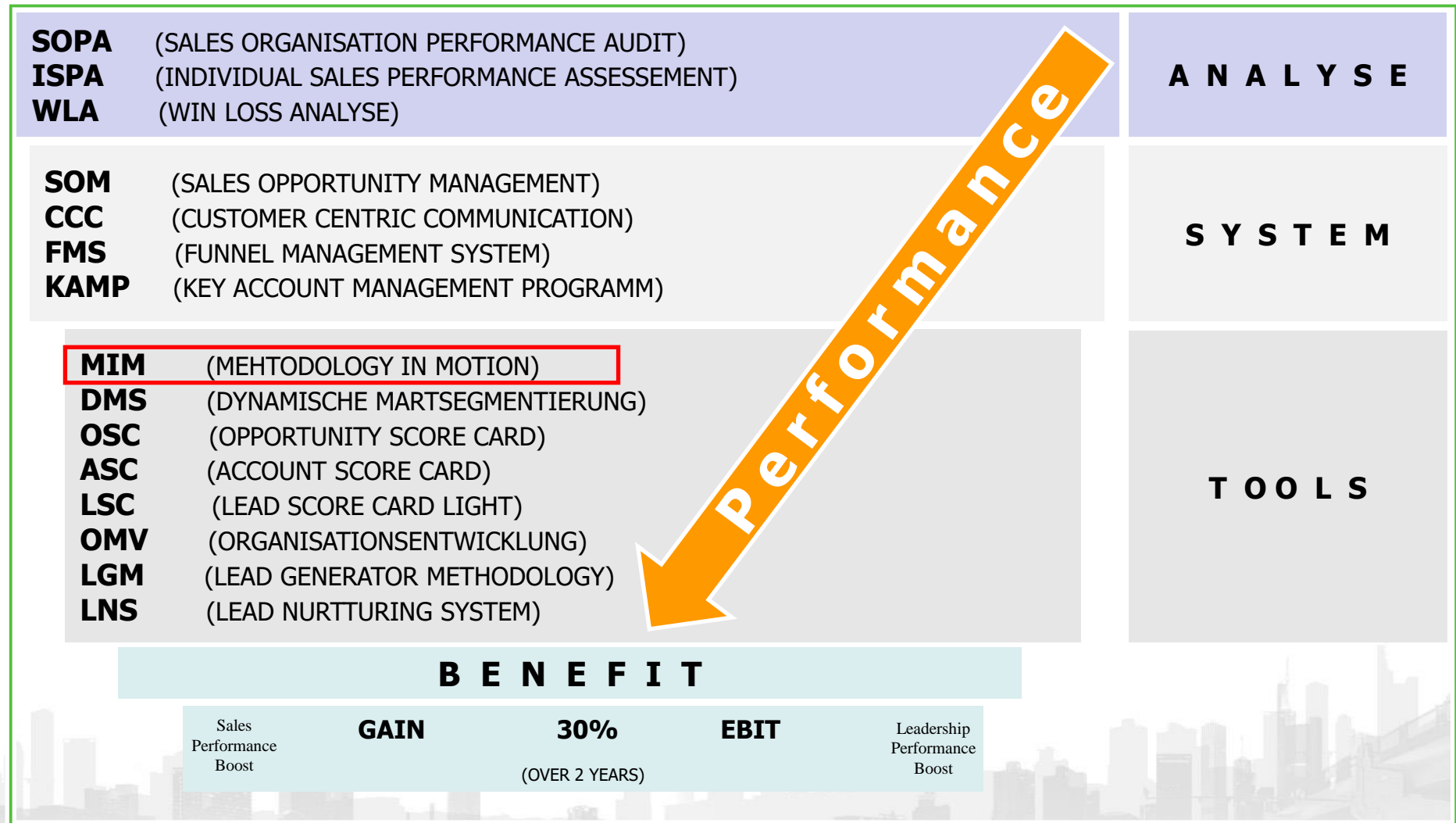
# DAS KP2 SALES-SYSTEM

## DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



# DAS KP2 SALES-SYSTEM

## DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

## METHODOLOGY IN MOTION

Sie haben sich für eine Vertriebsmethode zur strategischen Vertriebssteuerung entschieden. Sie haben mit einer selbst entwickelten oder externen Methode Ihre Mitarbeiter geschult. Die Implementierung scheitert am häufigsten durch mangelnde Führung und mangelndes Coaching nach dem Training. Während Ihre Mitarbeiter noch hellauf begeistert sind von der neu erlernten Methode, versandet langsam aber sicher die Sorgfalt, das Erlernte auch im Tagesgeschäft umzusetzen.

Um Ihr Investment in ein Training zu schützen und zu reamortisieren, haben wir für Sie MiM, Methodology in Motion entwickelt. Die gewählte Methode ist dabei zweitrangig, jedoch bevorzugen wir natürlich unsere Methode mit SOM und CCC, bei denen MiM am optimalsten wirkt.

Ihre Vertriebsleiter und Ihr Management erlernen eine Methode der Führung und des Coachings. Sie entwickeln selbst ab sofort ihre Vertriebsmitarbeiter zur Weltklasse. Sie erkennen zuerst, welches Performance Level Ihre jeweiligen Mitarbeiter erfüllen, und entscheiden dann über die Coaching Strategie. Basierend auf dem Trichtermanagement setzen Sie Prioritäten für Opportunities und Meetings und auch Accounts. Gezielte Coaching und Review-Sessions entwickeln Ihre individuellen Mitarbeiter, Ihre Teams und somit Ihr ganzes Unternehmen hin zur Weltklasse.

Wir sorgen für den notwendigen Know-How-Transfer in einem 2-Tages Workshop, führen mit Ihnen die ersten Coachings und Reviews durch und übergeben Ihnen, wenn Sie sich sicher fühlen, das komplette Doing.

## METHODOLOGY IN MOTION

### Wann?

- Wenn Sie mit Ihren Vertriebsmitarbeitern ein Methodentraining durchgeführt haben.
- Wenn Sie diese Training nun nachhaltig implementieren möchten.
- Wenn Sie die Aufgabe Ihrer Führungsmitarbeiter hauptsächlich in Führen und Coachen sehen.
- Wenn Sie Ihre Vertriebs-Organisation auf den nächsten Performance Level heben möchten.

### Was tun wir?

- Wir schulen und coachen Ihre Führungsmitarbeiter im Vertrieb zu echten Coaches und „true Leaders“.
- Wir zeigen Ihnen, wie Sie die wahre Performance Ihrer Vertriebsmitarbeiter erkennen und diese basierend auf dieser Erkenntnis zielgerichtet coachen.
- Wir führen ein Führungs- und Coaching Programm für das Tagesgeschäft ein, das auch bei Quartals- oder Jahresgesprächen verwendet werden kann.

### Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Sie etablieren eine starke Führungsmannschaft im Vertrieb.
- Sie erhöhen die Performance Ihres Vertriebsteams signifikant.
- Sie genießen eine wesentlich höhere Mitarbeiter Motivation, die sich intern und extern erkennen lässt.
- Sie werden weniger Fluktuation, vor allem von den guten Mitarbeitern, erreichen.

### Wie lange dauert es?

- Circa 3-4 Wochen nach dem Methoden Training führen wir einen 2- Tages Workshop mit Ihren Vertriebsleitern und Führungspersonal durch.
- Erkennbare Veränderungen: In Abhängigkeit Ihres Commitments und das Ihrer Führungsmitarbeiter , typischerweise 1-2 Verkaufszyklen, mindestens 6 Monate

### Welche Kosten entstehen?

- Workshop mit bis zu acht Teilnehmern, 15.000€, inkl. Vor und Nachbereitung.

### Wie hoch ist der ROI?

- Basierend auf Ihren folgenden Aktionen und Änderungen unbegrenzt. Wir erwarten eine mindestens 20% Produktivitätssteigerung Ihrer Organisation, was aus unserer Erfahrung ca. 2% EBIT-Prozentpunkte entspricht. Je nach heutigem EBIT kann dies eine EBIT-Steigerung von 20-60% darstellen.

# DAS KP2 SALES-SYSTEM

## DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

