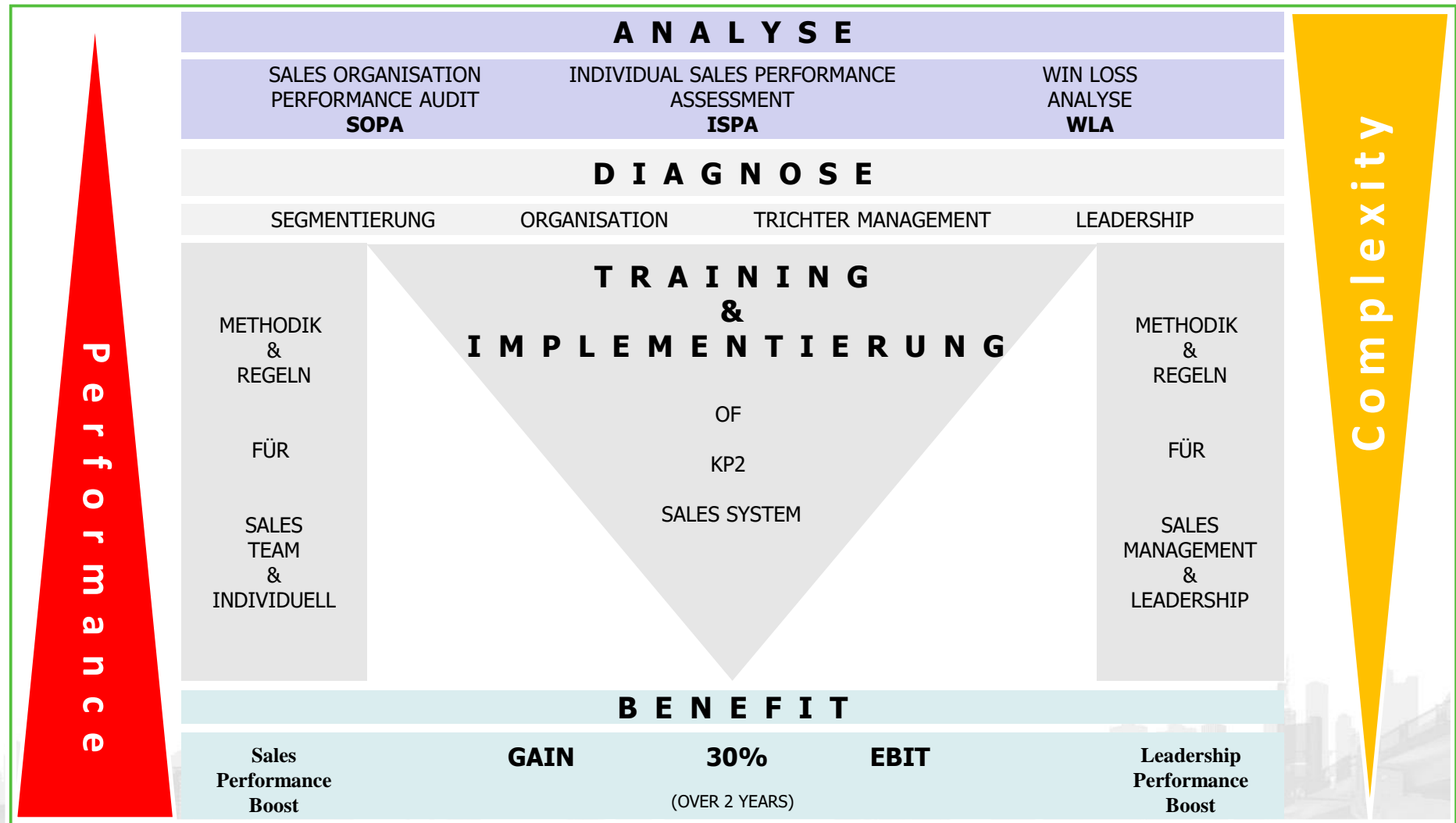


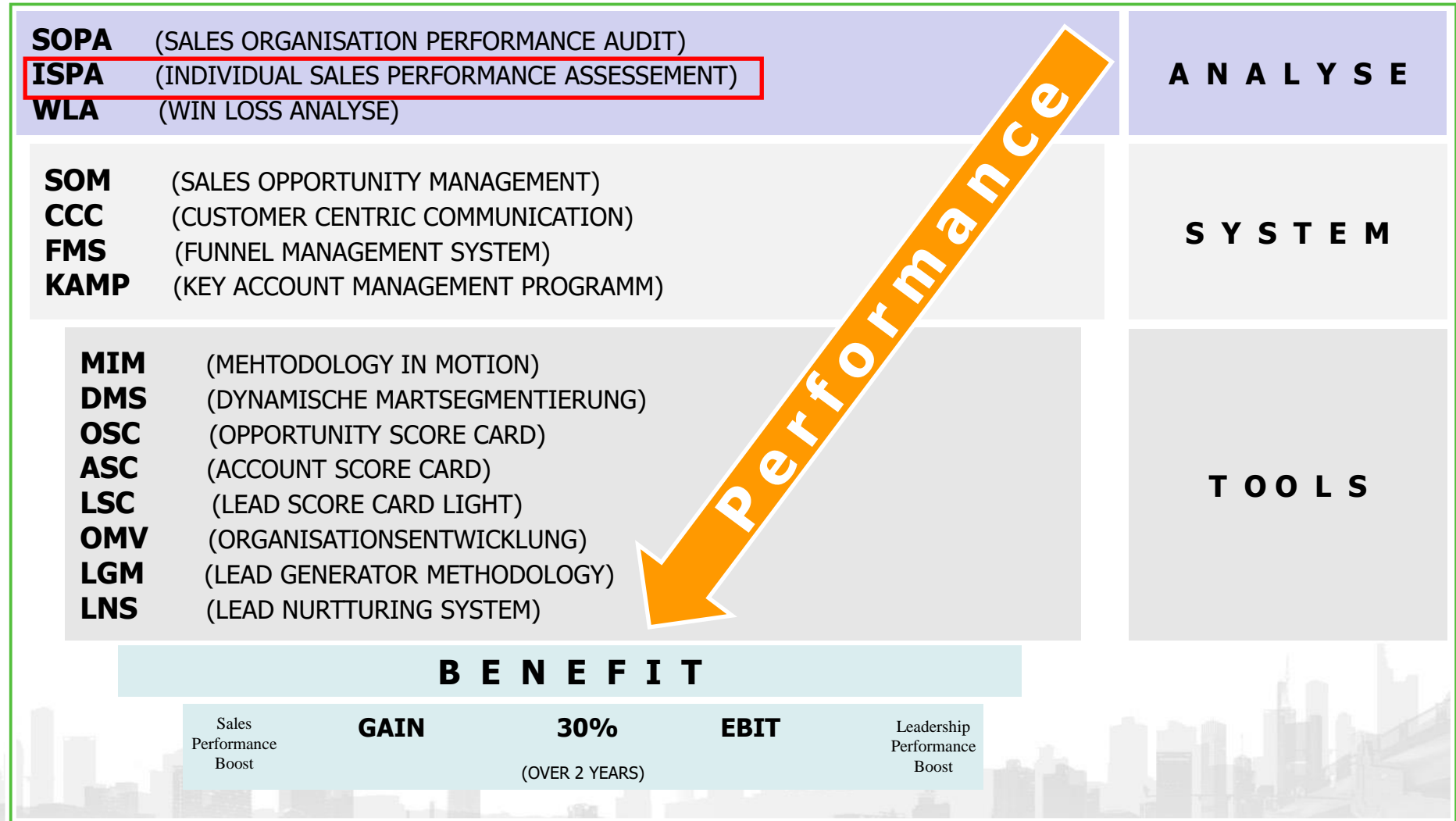
DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

INDIVIDUAL SALES PERFORMANCE ASSESSMENT

Ihre Vertriebsmitarbeiter sind gut, aber Sie wissen nicht genau warum und wieso. Ein Teil Ihrer Mitarbeiter lässt sich nicht gut führen bzw. coachen. Als Vorgesetzter sehen Sie ein Team aber nicht so genau die individuellen Talente! Sie möchten Ihr Vertriebsteam zu höherer Performance führen und am Ende eine Weltklasse Organisation im Vertrieb leiten!

Wenn Sie eine der obigen Aussagen mit „Ja“ beantworten, dann ist das KP2 ISPA-Programm für Sie das Richtige.

Wir haben die allgemein notwendige Vertriebskompetenz in drei große Bereiche, nämlich Business-Development, Opportunity-Management und Beziehungsmanagement eingeteilt. Diese drei großen Bereiche decken wir mit 15 Kernkompetenzen ab, die wiederum in ca. 70 Performance Fragen/Aussagen resultieren.

In einem Online-Survey erheben wir die individuellen Antworten vom Mitarbeiter aber auch die Einschätzung dazu vom Vorgesetzten. Aus diesem 180° Assessment erstellen wir für Sie einen aussagekräftigen individuellen Report mit den Stärken und Talenten des jeweiligen Mitarbeiters sowie dessen Potential für Verbesserungen. Sie erkennen auch, ob Ihr Mitarbeiter in der richtigen Rolle in Ihrem Unternehmen tätig ist oder evtl. mit seinen Stärken und Talenten in anderen Bereichen besser agieren würde.

Das ISPA kann dann als jährliches Mitarbeiter-Assessment genutzt werden und klare Verbesserungen in der Performance aufzeigen.

Teil des Projektes ist es, Ihnen und Ihren Mitarbeitern in 1:1 und Team-Sessions die Ergebnisse vorzustellen und Sie in eine neue Coaching-Liga einzuführen.

Danach begleiten wir Sie auf Wunsch auch auf dem Weg der Implementierung dieser wegweisenden Information.

INDIVIDUAL SALES PERFORMANCE ASSESSMENT

Wann?

- Wenn Sie die Talente und Stärken Ihrer Vertriebsmitarbeiter objektiv bewerten möchten.
- Wenn Sie deren Verbesserungspotentiale erkennen möchten.
- Wenn Sie besser coachen als führen/managen möchten.
- Wenn Sie Ihr Team in einen permanenten Verbesserungsprozess leiten möchten.

Was tun wir?

- Online 180°-Survey
- Individueller Report für jede Person
- Team-Report für Team-Performance

Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Permanenter Verbesserungsprozess zur individuellen und Team-Performance
- Mitarbeiter Motivation
- Loyalität

Wie lange dauert es?

- Survey und Report ca 2-4 Wochen
- Umsetzung im Coaching 1+ Jahre.

Welche Kosten entstehen?

- Set up Kosten, einmalig: 5.000 €
- Individueller Report (Charts) 350 €
- Vorstellung: gesamt, einmalig: 2.500 €

Wie hoch ist der ROI?

- Sehr hoch, jede Produktivitätssteigerung bringt pro 10% mindestens 1% EBIT mehr, was je nach Fall 10-30% EBIT-Steigerung bedeuten kann.

DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

