

Unsere Beratungsmethode

- sorgt für klar definierte **Kundenanforderungen** und **Projektziele**
- garantiert eine zuverlässige **Bedarfskalkulation**
- arbeitet systemisch und setzt zweckdienliche **Werkzeuge / Tools** ein
- bezieht alle relevanten Elemente (**Menschen-Prozesse-Technologien**) mit in die Lösungsgestaltung ein
- begleitet während der **Implementierungsphase**
- verfolgt das Ziel **nachhaltige Lösungen** zu etablieren
- integriert **kontinuierliche Verbesserungsprozesse**
- macht **Erfolge sichtbar**

CONSULTEC GmbH

Zeppelinstraße 321
45470 Mülheim an der Ruhr

Tel.: 0208 • 69 609 790

Fax: 0208 • 69 609 799

info@consyltec.de

www.consyltec.de

copyright 2013, CONSULTEC GmbH
Ein Schwesterunternehmen der CONCEPTEC GmbH
www.conceptec.de



CON *Syl* TEC[®] GmbH



Vertriebserfolge sichern

Strategien & Methoden zur Kundengewinnung

Die 360 Grad Vertriebsstrategie

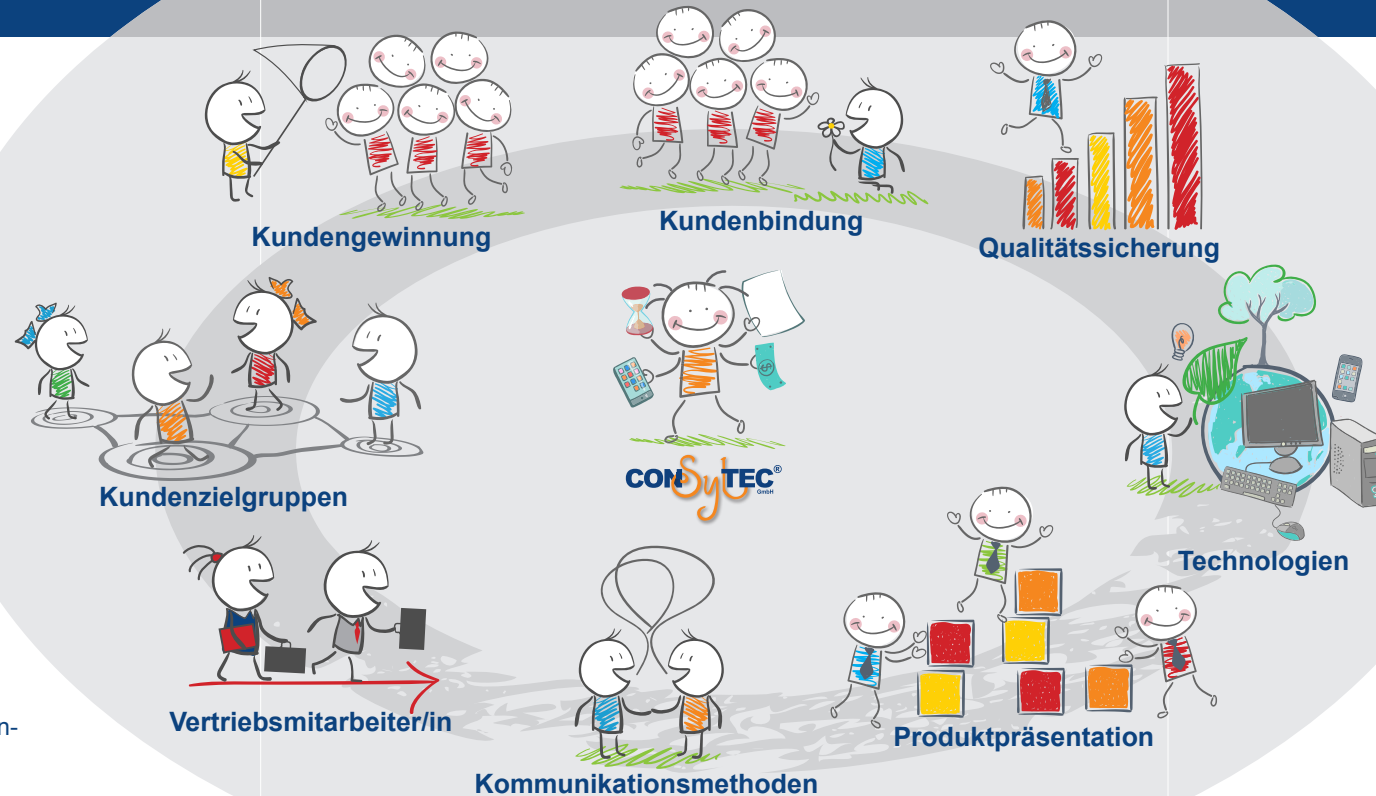
Eine erfolgreiche **Kundengewinnung** und die nachhaltige **Kundenbindung** sind oberste Ziele der 360 Grad Vertriebsstrategie.

Um diese Ziele zu erreichen werden systematisch alle wirksamen Elemente des **Vertriebsprozesses** identifiziert und analysiert.

Der gewonnene Überblick ermöglicht die Ableitung optimaler Maßnahmen zur nachhaltigen Gestaltung eines ertragreichen **Vertriebsweges**.

Mit Hilfe dieser Vorgehensweise entsteht eine **Wirkungskette**, die bereits bei der Ausgestaltung der **Produktpräsentation** den Blick auf die **Kundenzielgruppe**, die Inhalte passgenauer Schulungen der **Vertriebsmitarbeiter/innen** und die Auswahl geeigneter **Kommunikationsmethoden** mit einbezieht.

Innerhalb der **Qualitätssicherung** zeigen Kennzahlensysteme **Wirkungsgrade** und **Akquiseerfolge** auf.



Erfolgreiche Aktivitäten werden sichtbar und können gezielt ausgebaut werden.

Erkannte Schwachstellen geben die Möglichkeit kontinuierliche Verbesserungsmaßnahmen zu etablieren.

Unter Einsatz zielorientierter **Technologien** (z. B. Tools zur Steuerung der Kundenakquise) entsteht eine durchgängige **Transparenz** in allen **Vertriebsprozessen**.

Ziele – Was darf unser Kunde erwarten?

- Stärkung der Marktposition
- Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Ergebnisoptimierung / Kostensenkung
- Steigerung der Mitarbeitermotivation
- Qualitätssicherung