



Vertrieboptimierung im Mittelstand

Immer mehr Vertriebe mittelständischer Unternehmen bewegen sich in einer Situation, die von drei Aspekten maßgeblich beeinflusst wird:

- stagnierende oder sogar schrumpfende Märkte,
- eine zunehmende (internationale) Wettbewerbsintensität und
- steigende Anspruchsniveaus zunehmend heterogener Kunden.

Die daraus resultierenden Konstellationen stellen die Unternehmen vor völlig neue Herausforderungen im Vertrieb und machen die Suche nach dynamischen Lösungen für die heutigen und morgigen Herausforderungen notwendig.

konzept360grad ist unsere Antwort auf diese Herausforderungen.

Was verbirgt sich hinter *konzept360grad*?

konzept360grad ist ein Ansatz zur Optimierung der Vertriebstätigkeit von mittelständischen Unternehmen und Startups. Es unterstützt Vertriebsmanager dabei, die zentralen Stellschrauben des Vertriebs Erfolgs richtig zu justieren. In seiner vollumfänglichen Form umfasst *konzept360grad* die vier zentralen Dimensionen des professionellen Vertriebs mit ihren jeweiligen Ausprägungen:

- Vertriebsstrategie
- Vertriebsmanagement
- Informationsmanagement
- Kundenbeziehungsmanagement

Der Ansatz *konzept360grad* basiert auf Erfahrungen in zahlreichen Unternehmen unterschiedlicher Branchen sowie auf wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem Tätigkeitsfeld des professionellen Vertriebsmanagements. Darüber hinaus berücksichtigt *konzept360grad* aktuelle Trends und gibt Antworten auf akute Fragen und Herausforderungen im Vertrieb.

Welchen Nutzen gewinnt ein Unternehmen durch *konzept360grad*?

Eine Professionalisierungs- und Optimierungsoffensive im Vertrieb wie *konzept360grad* ist eine Investition zur Steigerung und Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit.

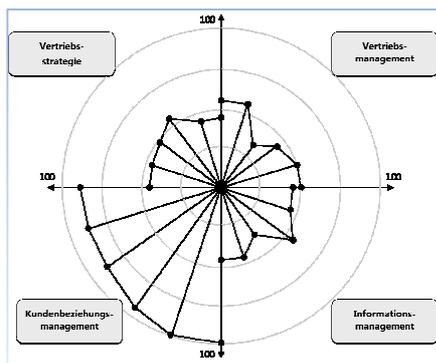
Mit *konzept360grad* erhält das Unternehmen Instrumente, Ansätze, Anregungen und neue Sichtweisen, die vom Management zur Behandlung von Problemstellungen im Vertrieb und zur Steigerung der Vertriebsprofessionalität eingesetzt werden können.

Die Produktivität des Ressourceneinsatzes im Vertrieb kann nachhaltig gesteigert werden und der Vertrieb seinen Beitrag zur Erhöhung des Unternehmenswertes leichter und sicherer leisten.

Vertriebsarbeit ist teilweise schwieriger zu planen und zu systematisieren als Abläufe in anderen Unternehmensbereichen. Darüber hinaus sind Marktentwicklungen, Verhaltensweisen von Kunden und Aktionen von Wettbewerbern nur begrenzt vorhersehbar. Das macht Flexibilität und Intuition im Vertrieb unerlässlich. Deshalb erhält der Vertrieb mit *konzept360grad* Lösungen, die neben einer hohen Systematik noch hinreichend Raum für Improvisation und Intuition lassen.

Das profil360grad

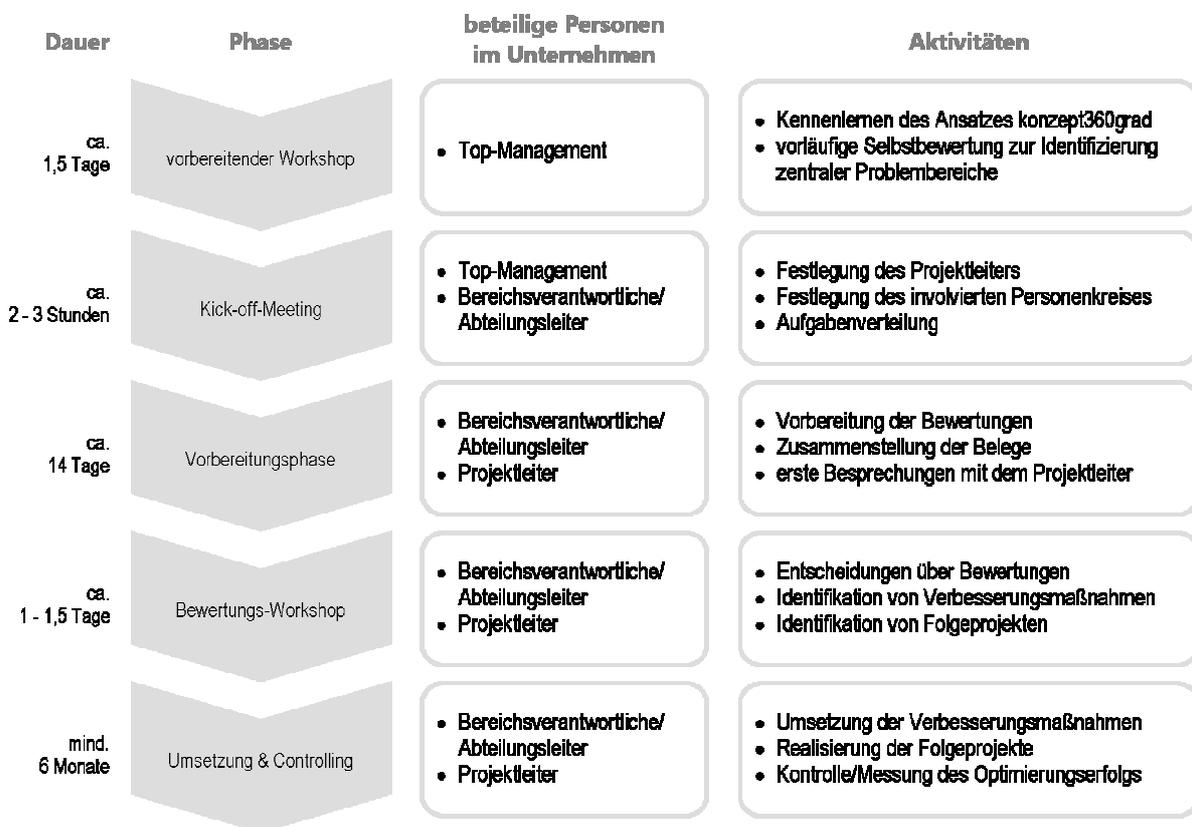
Wird der Vertriebsbereich eines Unternehmens im Rahmen einer ausführlichen Analyse bewertet, können bis zu mehr als dreihundert Einzelgrößen in die Bewertung einfließen. Als Resultat der Analyse wird das *profil360grad* erstellt. Es vermittelt dem Unternehmen detaillierte Hinweise zu seinen Stärken und Schwächen im Vertriebsbereich.



profil360grad (Beispiel)

Aus den Bewertungen können dann die entsprechenden Maßnahmen zur Steigerung der Vertriebsprofessionalität abgeleitet und angestoßen werden. Bei größerem Optimierungsbedarf lassen sich auch größere Folgeprojekte spezifizieren.

Ablaufbeispiel einer Maßnahme zur Steigerung der Vertriebsprofessionalität



Im vorliegenden Beispiel betraf *konzept360grad* nicht nur den Vertrieb, sondern berührte auch andere Bereiche im Unternehmen. Deshalb empfahl es sich, in einem vorbereitenden Workshop auch weitere Mitglieder des Top-Managements mit dem Ansatz *konzept360grad* vertraut zu machen. Die anschließende Kick-off-Sitzung mit den jeweiligen Bereichsverantwortlichen diente der Projektorganisation. Die dezentrale Vorbereitung erstreckte sich dann über einen längeren Zeitraum. In dem folgenden Workshop wurden aus den Evaluierungen Maßnahmen zur Steigerung der Vertriebsprofessionalität abgeleitet. Die abschließende Phase stellte sicher, dass die avisierten Verbesserungsinitiativen auch umgesetzt wurden. In allen Phasen wurden die beteiligten Personen von SCHOEN CONSULTING begleitet.

Kontakt

SCHOEN CONSULTING

Röthenbacher Hauptstraße 31 a

90449 Nürnberg

Telefon: +49 (0) 911 89 88 50

Fax: +49 (0) 911 8 18 88 51

E-Mail: rs.info@t-online.de

www.schoenconsulting.de