



salesconsulting

Sie wollen Ihren Vertrieb aufbauen, erweitern, optimieren?

Wir unterstützen Sie dabei. Wir helfen Ihnen verkaufen!

salesconsulting ist eine speziell entwickelte Beratungsdienstleistung zum Aufbau oder zur Optimierung von Vertriebsstrukturen.

Für Sie ist unser Angebot optimal:

- Unternehmen die noch keinen Vertrieb aufgebaut haben und Expertenwissen suchen, wie sie ihr Produkt/ihre Dienstleistung erfolgreich verkaufen können.
- Unternehmen die ein bereits bestehendes Vertriebsteam weiter ausbauen möchten.
- Unternehmen mit einem existierenden Vertrieb, den es zu optimieren gilt.
- Unternehmen die ihren Vertrieb neu strukturieren möchten.

Was leistet salesconsulting?

Aufgrund langjähriger Erfahrung in direktem und indirektem Vertrieb und Marketing für Produkte und Dienstleistungen stellen wir eine professionelle Beratung und Umsetzungsstrategie sicher.

Sie profitieren von unseren vielen Beratungs- und Rekrutierungsaufträgen in den unterschiedlichsten Branchen und Strukturen. Wir wissen welches Vertriebssystem wo erfolgreich ist und können unsere Erfahrung unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Situation und Bedürfnisse, auf Ihr Unternehmen adaptieren, respektive neu entwickeln.

Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen die ideale Strategie sowie deren Umsetzung. Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Erreichung dieser Ziele sicher stellen und kontrollieren. Am Ende verfügen Sie über ein realisierbares Konzept mit dem Sie die erarbeiteten Ziele umsetzen können.

Die Beratungsschritte im Detail finden Sie umseitig.

Warum salesjob?

salesjob hat sich als professioneller Dienstleister in den Bereichen Stellenmarkt, Personalberatung, Weiterbildung und Consulting bundesweit einen Namen gemacht. Was salesjob von anderen Anbietern unterscheidet ist die konsequente Spezialisierung auf Vertriebsthemen.

Wer sind die salesconsulting Berater?

Unsere Consultants sind Frauen und Männer der Praxis, die umfangreiche Erfahrungen und nachweisbare Erfolge im Vertrieb, in der Rekrutierung von Vertriebsmitarbeitern sowie in der Analyse, dem Aufbau und der Optimierung von Vertriebsstrukturen in verschiedenen Branchen und Regionen mitbringen. Es sind Betriebswirte, Ingenieure sowie Psychologen mit Schwerpunkten in Arbeits- und Organisationspsychologie.

Aufwand/Investition

Das salesconsulting umfasst

- ein kostenloses Vorgespräch
- sechs Beratertage (wovon vier gemeinsam mit dem Kunden stattfinden)

Honorar pro Beratertag 2.800 Euro

Dieser Betrag gilt unabhängig davon, wie viele Berater pro Tag zum Einsatz kommen und zuzüglich Umsatzsteuer.

Wie geht es weiter?

Lassen Sie uns gemeinsam Ihr individuelles Ziel definieren und den Weg dorthin erarbeiten.

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen ersten Termin mit unseren Spezialisten unter Telefon 030. 814 50 49 48 oder consulting@salesjob.de.

Die Beratungsschritte im Detail

VORGESPRÄCH

Erfassung und
Definition der Aufgaben

Am Anfang steht ein erstes kostenloses und unverbindliches Gespräch, um zunächst die anstehenden Aufgaben zu erfassen, zu definieren und herauszufinden, ob wir zueinander passen und Ihre Wünsche bedienen können.

ANALYSE

Analyse und Beurteilung
- aktuelle Vertriebsstruktur
- aktuelle Aktivitäten
- Dokumentationssysteme
- Zielvorstellungen

Danach beginnen wir mit der Feststellung der aktuellen Situation. Die von Ihnen gelieferten Daten und Ablaufbeschreibungen werden von uns zusammengefasst, analysiert und beurteilt. Wir besprechen außerdem mit Ihnen Ihre Ziele und Wünsche sowie die Möglichkeiten der Umsetzung innerhalb Ihres Unternehmens.

Die Phase der Analyse beinhaltet die Erfassung des Ist-Stands Ihrer aktuellen Vertriebsstruktur, die Aufnahme der gegenwärtigen Vertriebsaktivitäten sowie die Betrachtung der Dokumentationssysteme und Beurteilung der Zielvorstellungen.

KONZEPTION

Strategieentwicklung und
Ausarbeitung
- möglicher Szenarien
- notwendiger Maßnahmen

Auf Grundlage der analysierten Ist-Situation entwickeln wir Verbesserungsvorschläge und unterbreiten Ihnen verschiedene Optionen in Form von Handlungsszenarien.

Diese Szenarien zeigen Ihnen die notwendigen Maßnahmen auf, mit denen Sie die Erreichung dieser Ziele sicherstellen und kontrollieren können.

UMSETZUNG

Erfolgskontrolle durch
- klar definierte Ziele
- aufgeschlüsselte
Umsetzungsschritte

Die erarbeiteten Ergebnisse werden von uns in einer Abschlusspräsentation zusammengefasst.

Am Ende verfügen Sie über ein realisierbares Konzept, mit dem Sie die angestrebten Ziele umsetzen können.

BEGLEITUNG

Begleitung bei der Umsetzung
- Weiterbildung
- Ergänzung des Teams
- Einarbeitung neuer
Mitarbeiter/innen

Auf Wunsch unterstützen wir Sie auch in der Phase der Umsetzung.

Wir bieten:

Coaching der Führungskräfte, maßgeschneiderte und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Weiterbildungsangebote für Ihr Vertriebsteam und Suche nach neuen Vertriebsmitarbeiter/innen.

Haben Sie noch Fragen?

Rufen Sie uns an unter Telefon 030. 814 50 49 48 oder schreiben Sie uns: consulting@salesjob.de.