

Leistungsfelder im Vertrieb

Strategien entwickeln

Vertriebserfolge werden wesentlich beeinflusst durch die Planung von Zielen, der Entwicklung von Strategien und Vorgehensweisen und letztlich durch verbindliche Vereinbarungen von Maßnahmen und Aktivitäten.

Wir möchten Sie dabei gern unterstützen. Themenbeispiele:

- *Senkung der Fluktuation* durch eine maßgeschneiderte Bewerbergesprächssystematik mit integrierter Eignungsdiagnostik
- *Auftakt-Tagungen* (z.B. Erarbeitung von Vertriebsstrategien, Einführung neuer Produkte etc.).
- *Planungs-Workshops* (z.B. Ausrichtung, Gebietsaufteilungen, Orga-Ausbau/ Vertriebspartnergewinnung, Produktion, Aufbruchstimmung etc. für das kommende Jahr).
- *Kickdown-Workshops* (z.B. Ursachenklärung für Zielverfehlung oder Minderproduktion, Maßnahmenableitung, Abschlussmotivation für die letzten Monate des Jahres etc.).

Führungsinstrumente konzipieren und einführen

Um sich über Ist-Stände und Grenzen, Potentiale und Möglichkeiten Klarheit zu verschaffen, sind „Instrumente“ wichtig. Einmal entwickelt, unterstützen sie systematisches und kontinuierliches Vorgehen in der Personalauswahl und -entwicklung.

Wir entwickeln sinnvolle Instrumente nach Ihren Anforderungen und unterstützen auf Wunsch bei der ökonomischen Einführung in Ihr Unternehmen. Beispiele:

- *Auswahlverfahren und Standortbestimmungen* für Eignungsdiagnosen entwickeln und implementieren (strukturierte Auswahlinterviews und Assessment-Center).
- *Beurteilungssysteme* schaffen und einführen („High-Potentials“ etc.).
- *Personalentwicklungs- und Förderprogramme* konzipieren.

Führungskräfte trainieren

Wir unterstützen Einzelne und Gruppen bei der Vertiefung bestehender und der Entwicklung neuer Kompetenzen. Dabei achten wir auf eine integrative und werteorientierte Entwicklung in Ihrem Unternehmen.

Unsere Trainingsthemen:

- Mitarbeiterführung erfolgreich gestalten
- Bewerberauswahl und Mitarbeiter-/ Vertriebspartnergewinnung
- Führen mit Zielvereinbarungen
- Schwierige Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
- Das eigene Team entwickeln
- Die Führungskraft als Coach

Prozesse gestalten

Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Vorgehensweisen, wenn Sie sich auf die Inhalte und Lösungen konzentrieren wollen oder die Bearbeitung von „persönlichen“ Themen Ihrer Mitarbeiter eine besondere „Schutzzone“ erfordert.

- *Führungskräfte coachen*: Individuelle Themen und Zielausrichtungen.
- *Teams entwickeln und trainieren*: „Führung und Zusammenarbeit“ auf der Manager- und Führungskräfteebene.
- *Reibungsverluste minimieren und Abläufe optimieren* in der Zusammenarbeit zwischen Außendienst und Innendienst.

Kontakt aufnehmen und mehr erfahren



Thorsten Stutz

Stutz+Partner,
Organisations- und
Personalentwicklung
Fürstredder 4,
D 22145 Braak

Ruf +49 40 5369 5932
Fax +49 40 5369 5934