

SALES PERFORMANCE COACHING

IHRE HERAUSFORDERUNG

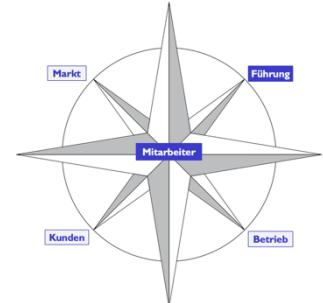
Der hohe Markt- und Umsatzdruck zeigt zunehmend, dass die Ausrichtung Ihres Vertriebs für ihre Wachstumsambitionen nicht mehr ausreicht. Sie sehen sich mit folgenden Herausforderungen konfrontiert:

- Unklarheit über Treiber der Vertriebsleistung und Erwartungen in Ihrem Unternehmen
- Opportunistisches statt strategisches Handeln - Dringlichkeit anstatt Leadership
- Nachhaltige Kundenbetreuung bedroht (Generationenwechsel, Fluktuation)

Folglich liegt Umsatzpotenzial brach und es entstehen laufend Stress-Situationen, mit Risiken für Ertrag und Kundenzufriedenheit. Schulungen brachten bislang wenig Erfolg, da der Stoff in der operativen Flut unterging.

UNSER LÖSUNGSANSATZ

In einem ersten Schritt wird die Ausgangslage Ihres Vertriebs gemeinsam entlang eines „Kompass“-Dokuments erarbeitet. Dies schafft Klarheit über Ihre spezifische Situation. Dank der unternehmerischen Aussensicht von Value2go wird über die Stufen Geschäftsführung, Management und Mitarbeiter hinweg identifiziert, welche Massnahmen die grösste Hebelwirkung entfalten. Der Kompass klärt darüber hinaus den konkreten Bedarf an Wissensvermittlung und Training und resultiert in einem Trainings- und Coaching-Konzept für die abgeleiteten Zielgruppen.



In einem zweiten Schritt wird das Sales Performance Coaching in mehreren, ineinander verzahnte Komponenten durchgeführt. Dieses ist individuell auf das Unternehmen fein abgestimmt und basiert auf konkreten Fällen im Alltag der Teilnehmer.



Im **Präsenzmodul** werden Best Practices des strategischen und operativen Account Management aus über 20 Jahren Erfahrung vermittelt. Es wird auf die individuelle Situation jedes Teilnehmers eingegangen und es werden konkrete Ergebnisse erarbeitet, die sofort «On The Job» verwendet werden können.

Anschliessend werden die Teilnehmer während mehreren Monaten zweiwöchentlich in einem **individuellen Coaching** von 1 bis 2 Stunden betreut; dabei wird die effiziente Anwendung der erlernten und erarbeiteten Inhalte anhand von spezifischen, konkreten Opportunitäten und Kunden sichergestellt, persönliche Herausforderungen im Daily Business werden besprochen und gemeinsam idealen Lösungen zugeführt.

IHR VALUE

- Klarheit über ihre Vertriebssituation und der Treiber, die ihre Sales Performance bestimmen
- Strategische Pläne und innovative Umsetzungsstrategien werden langfristig wirksam etabliert, die durch konsequentes, strategisches Kundenmanagement und stärkere Kundenbindung einen höheren, langfristigen Ertrag (Up-Selling, Cross-Selling) sicherstellen
- Intern gestärkte Position des Vertriebs durch Vernetzung und gemeinsamem Ansatz
- Weniger Kosten durch weniger Leerlauf und Vermeidung operativer Hektik
- Gezieltes Stakeholder-Management: Der Verkauf ist im «Driver Seat» - extern wie intern