



## Gehen Sie auf Wachstumskurs – Sales Improvement Workshop Strategie

**Überspringen Sie Ihre Hürden** – Sie kennen Ihre Wachstumspotentiale durch das Sales Maturity Assessment. Vielleicht fragen Sie sich: „Welches Go-to-Market Modell bringt uns Wachstum? Welche Ziele wollen wir erreichen? Wie passen wir die Vertriebsstrategie an das Go-to-Market Modell an? Bieten wir die richtigen Services? Wie strukturieren wir unseren Vertrieb? Was sind unsere Wunschkunden? Wie optimieren wir unsere Vertriebswege?“

**Antworten auf Ihre Fragen** zu Strategie, Go-to-Market, Kanäle und Zielgruppen, Vertriebsstrategie erarbeiten Sie in unserem Sales Improvement Workshop (SIM) Strategie

### Inhalte

- Workshop mit Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Sales Mitarbeiter, andere relevante Stakeholder
- Entwickeln des wachstumsorientierten Vertriebsmodells zur Erreichung der Unternehmensziele
- Ableiten einer erfolgsofokussierten Vertriebs-Strategie
- Definieren einer optimal auf Markt und Portfolio fokussierte Kundensegmentierung
- Erarbeiten eines Betreuungsmodells
- Aktivitäten- und Zeitplan zur Umsetzung der Ergebnisse in den vertrieblichen Alltag

### Ihr Nutzen

- Sie sichern Ihre Ziele durch die richtige Strategie
- Sie erhöhen Ihre Verkaufserfolge durch Fokussierung auf die „richtigen Kunden & Projekte“
- Sie beschleunigen Ihre Umsätze durch Optimieren von Vertriebskanälen und Betreuungsmodell
- Sie erreichen sicher Ihre Ziele durch Ihren konkreten Masterplan

### Zielgruppe

- Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Key-Account Director, Vertriebsmitarbeiter

### Ihr Investment

- 1 Tag oder 2 Tage Workshop mit Ihrer Vertriebsmannschaft
- 1 Tag Vor/Nachbereitung durch b2b impuls
- Dokumentation der erfolgsrelevanten Ergebnisse

Preis: € 2.450,- zzgl. MWST (1-Tages Workshop)

Preis: € 3.550,- zzgl. MWST (2-Tages Workshop)

Ansprechpartner und Kontakt:  
Kontaktieren Sie uns direkt bei Fragen zu den Angebotsinhalten und zu weiteren Themen rund um den Vertrieb und seine Mitarbeiter, Ihr b2b impuls Team.

b2b impuls  
Zweibrückenstr. 13  
80331 München  
+49 89 189 42 558  
kontakt@b2bimpuls.de  
www.b2bimpuls.de