



Vertriebspotentiale aufdecken – Sales Maturity Assessment

Hohe Wachstumserwartungen auf der einen Seite und starker Wettbewerb auf der anderen rauben dem Geschäftsführer und dem Vertriebsleiter häufig den Schlaf. Vielleicht fragen Sie sich: „Bin ich vertrieblich richtig aufgestellt? Habe ich die richtige Vertriebsstrategie? Sind meine Vertriebsmitarbeiter kompetent und haben sie das rechte Wissen?“

Antworten auf Ihre Fragen zu Vertriebs-Strategie, Vertriebs-Management, Vertriebs-Kompetenz Ihrer Mitarbeiter liefert Ihnen unser Sales Maturity Assessment (SMA).

Inhalte

- Strukturiertes Interview mit Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter
- SMA-Check: Ist-Situation der erfolgskritischen Parameter Strategie, Prozess, Kunden, Management, Mitarbeiter
- Erfassen der kurz-/mittelfristigen Ziele und Vertriebsstrategien
- Aufzeigen von Potentialen in einem Management-Report
- Präsentieren der Ergebnisse

Ihr Nutzen

- Sie haben Klarheit über den Ist-Zustand Ihres Vertriebs
- Sie wissen um die Stärken und Wachstumspotentiale Ihres Vertriebs
- Sie kennen die richtigen Lösungsansätze um Ihren Vertriebs-Erfolg zu steigern und Ihre Ziele zu erreichen

Zielgruppe

- Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Key-Account Director

Ihr Investment

- Erstgespräch
- bis zu 3 SMA-Interviews
- Gutachten der Ist-Situation mit Stärken und Wachstumspotentialen
- Empfehlungen zu weiteren Vorgehensweise

Preis: € 1.850,- zzgl. MWST

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