

Das „Kundissimo“- Konzept

Nachweisbare Leistungssteigerung im Vertrieb mit System

- Ihre Herausforderung:** Sie möchten Ihre herausfordernden Vertriebsziele in schwierigen Zeiten sicher erreichen. Ihre Umsätze oder Deckungsbeiträge sollen über einen zu definierenden Zeitraum sicher und messbar gesteigert werden. Unter stark veränderten Rahmenbedingungen (Fusionen, Markteintritte, etc.) soll ein nachhaltiges Wachstum erzielt werden. Sie wollen eine deutliche Verhaltensänderung Ihres Führungs- und Vertriebspersonals in Richtung auf mehr/ einer geänderten Akquisitionstätigkeit herbeiführen.
- Konzept:** Das „Kundissimo“- Konzept setzt auf den klassischen Ebenen zur Leistungssteigerung im Vertrieb, Verkaufstechnik („Machen wir die Dinge richtig?“), Zielgruppenakquisition („Mache wir richtigen Dinge?“) und Mitarbeiterführung („Wie optimal nutzen wir unsere Potenziale?“) gleichzeitig an. Als Zusatznutzen werden wertvolle Hinweise für die effiziente Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation entwickelt.
- Methoden:** Das „Kundissimo“- Konzept arbeitet nach einem Kick-Off parallel mit regelmäßigen Plenumsveranstaltungen, Verkäufer-Coachings und Beratung des verantwortlichen Managers. Daher ist die Wirkung besonders nachhaltig.
- Projektskizze:**
- Kurze Bestandsaufnahme
 - Gemeinsame Festlegung von Projektzielen und Messgrößen
 - Kick-Off mit Maßnahmenplanung durch Projektteilnehmer auf der Aktivitätenebene
 - Umsetzung durch Führungskräfte und Vertriebspersonal
 - Begleitung der Verkäufer on the job
 - Plenumsveranstaltungen mit Präsentation der erreichten Zwischenresultate, Erfahrungsaustausch und Best Practice
 - Beratung des Vertriebsleiters
 - Gestaltung von Verkaufsm Meetings zur Leistungssteigerung
 - Zielerfüllung und Projektabschluss
 - Evaluation des Projektes
- Projektdauer:** Je nachdem, wie anspruchsvoll Ihre Ziele sind, sollte ein Kundissimo mindestens auf Jahresfrist angelegt sein.

Referenz Aftermarket:

Das „Kundissimo“- Konzept hat bei ThyssenKrupp Bilstein nach Angaben des Geschäftsführers maßgeblich zur Verdopplung des Umsatzes innerhalb eines vorgegebenen Zeitraumes beigetragen.

Ihre Nutzen:

Für den Auftraggeber: Erfahrungsgemäß erreichen Sie zusätzliche Umsätze/Deckungsbeiträge in so hoher Zahl, dass sich **Ihre Beratungsinvestition bereits während des Projektes amortisiert**. Zusätzlich Erträge erhalten sie durch die Nachhaltigkeit der Methode.

Für die Projektteilnehmer: Unmittelbarer Erfolgswutzen durch neue Kunden und Cross-Selling. Langfristnutzen durch vertiefte Verkaufs- und Erfolgstechniken.