

R&P SALES PUSH!

Potenziale entdecken Maßnahmen definieren Wachstum sichern

Die besten Ideen innerhalb des Vertriebsteams finden zu oft nicht den Weg in das Management – ändern wir das!



Die besten Ideen kommen häufig aus dem eigenen Vertriebsteam!

Es mag überraschen, aber die Idee hinter Ihrem Amazon Prime Abo stammt ursprünglich von einem „einfachen“ Mitarbeiter, genauso wie die Happy Meals von McDonalds und zahlreiche andere vertriebliche Innovationen. In einer Zeit, als Amazon im Vergleich zu Konkurrenten wie eBay ins Hintertreffen geriet, erkannte ein visionärer Mitarbeiter das Potenzial eines auf Abonnements basierenden Premium-Dienstes und reichte seine Idee beim Management ein. Dies markierte den Beginn einer einmaligen Erfolgsgeschichte.

Stellen Sie sich für einen Moment vor, welche potenziellen Innovationen in den Köpfen Ihres Vertriebsteams schlummern könnten! Sind Sie mit diesen wirklich vertraut oder gehen Ihnen heute wichtige Anregungen für zukünftiges Wachstum verloren?



Ihre Vorteile des R&P Sales Push!



Neue Impulse und Ideen aus dem eigenen Vertriebsteam



Identifikation von Schwachstellen und Potenzialen durch Best Practice Sharing



Konkrete Handlungsempfehlungen und Maßnahmenplan für den Sales Push

Wir bieten Ihnen ein kompaktes Programm mit bewährten Tools, um auch in schwierigen Jahren, anspruchsvollen Wachstums- und Profitzielen gerecht werden zu können.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und hervorragenden Beratungsqualität. Identifizieren Sie mit uns aktuelle Herausforderungen und Potenziale gemeinsam mit Ihrem Vertriebsteam.

In nur drei einfachen Stufen zu Ihrem Erfolg!

Von der gemeinsamen Ideensammlung bis zur Profitabilitätssteigerung in nur wenigen Wochen!

1. Individuelle Gestaltung der Vertriebsbefragung



Methode: 360° Sales Power Check Fragebogen

- Entwurf eines individuell auf die Unternehmenssituation zugeschnittenen Fragebogens
- Fragen rund um Marktumfeld, interne Prozesse, Technologien, Wettbewerbseinflüsse und Ideen für zukünftiges Wachstum

2. Umfrage und Auswertung



Methode: Anonyme Mitarbeiterbefragung

- Umsetzung des Fragebogens durch R&P und anonymer Versand an alle Vertriebsmitarbeiter
- Qualitative und quantitative Auswertung der Rückläufer, auf Wunsch nach Geschäftsbereichen oder Ländern getrennt

3. Ergebnisworkshop und Handlungsempfehlungen



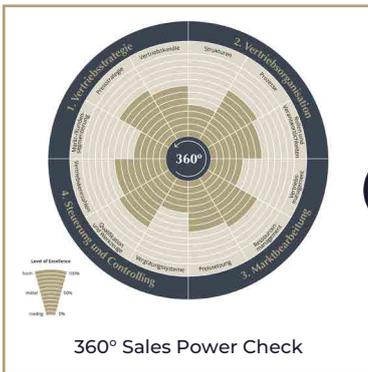
Methode: Ergebnis- und Maßnahmenworkshop

- Bewertung und Priorisierung der identifizierten Handlungsfelder
- Ableitung von Potenzialen und Skizze des „Future State“
- Entwicklung eines konkreten Maßnahmenplans

Minimal investiert, maximal profitiert!

Setzen Sie neue Maßstäbe, mit dem individuellen R&P Sales Push!

Denn Wachstum beginnt mit den richtigen Fragen!



Nutzen Sie Ihre Chance!

Mit dem Sales Push! sammeln Sie umfassende Insights aus Ihrem Vertriebsteam zur Steigerung der Vertriebsperformance. Wir unterstützen Sie mit unserem 360° Sales Power Check, den wir individuell auf Sie anpassen, anonymisiert durchführen und im Workshop-Format erörtern, um mit Ihnen gemeinsam konkrete Handlungsempfehlungen zu definieren.

Unser Angebot an Sie!

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung sowie hervorragender Beratungsqualität und finden Sie die verborgenen Hebel für ein profitables Wachstum!

Überzeugen Sie sich selbst, welche Potenziale in Ihrem Vertriebsteam schlummern. Wir unterstützen Sie gerne.

Ansprechpartner:



Standort | Osnabrück

Prof. Dr. Oliver Roll
 Managing Partner
oliver.roll@roll-pastuch.de
 +49 (0)176 133 27 102
www.roll-pastuch.de

Standort | Köln

Kai Pastuch
 Managing Partner
kai.pastuch@roll-pastuch.de
 +49 (0)176 / 133 27 111
www.roll-pastuch.de

Standort | München

Gregor Buchwald
 Managing Partner
gregor.buchwald@roll-pastuch.de
 +49 (0)176 133 27 101
www.roll-pastuch.de

