meta | sales

sales force development

Entwicklung von Verkäuferpersönlichkeiten für nachhaltig gesteigerte Vertriebsergebnisse

sales force development – ein Überblick

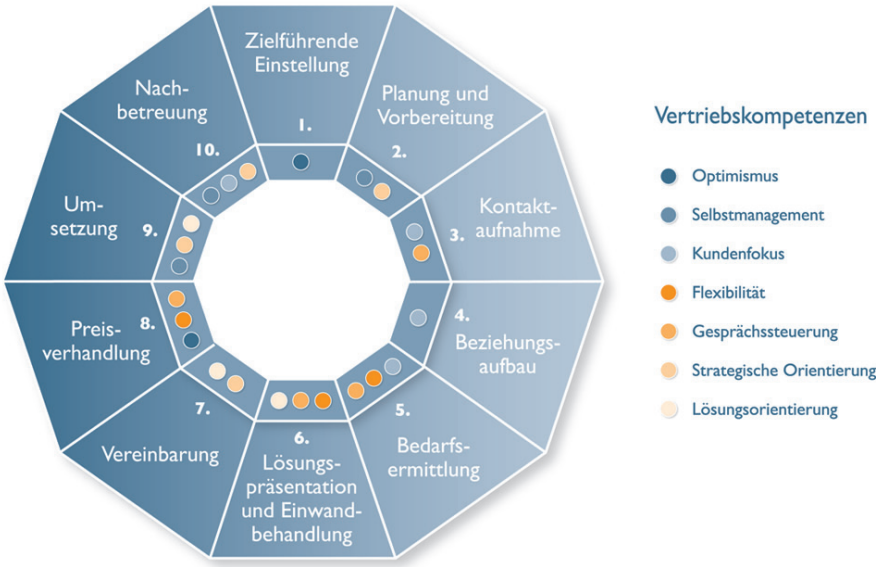
Grundlage des sales force development bilden ein zehnstufiger Vertriebszyklus und sieben grundlegende Vertriebskompetenzen, die den Verkaufsphasen zugeordnet sind. Ausgangspunkt und Schlüsselfaktor ist eine zielführende Einstellung zum Vertrieb und damit die Person des Verkäufers.

Der Vertrieb ist ein wichtiger Schlüsselfaktor für den Erfolg eines jeden Unternehmens. Die Vertriebsmannschaft und somit jeder einzelne Verkäufer haben maßgeblichen Einfluss auf die Ausprägung dieses Erfolgs.

Die Weiterentwicklung der Vertriebsmannschaft und der einzelnen Verkäufer stellt also einen vielversprechenden Ansatz zur Steigerung des Unternehmenserfolgs dar.

Einen hohen Return-on-Investment ermöglichen Fördermaßnahmen, die am konkreten Bedarf der Organisation, wie auch an den Bedürfnissen der Verkäufer ausgerichtet sind.

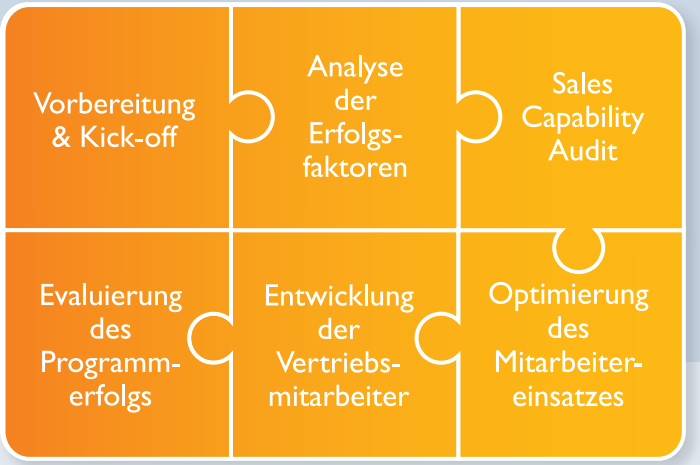
meta | five - sales force development verbindet die individuellen Anforderungen Ihrer Organisation und Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit unserer Expertise in der Vertriebs- und Persönlichkeitsentwicklung.



meta | sales

Bedarfsorientierter Aufbau

Das meta | five - sales force development besteht aus sechs ineinandergreifenden Modulen. Entsprechend Ihres Bedarfs können diese ressourcenschonend einzeln oder als wertschöpfungsoptimierter Gesamtprozess eingesetzt werden.



1 Vorbereitung und Kick-off:
Gemeinsam mit Ihnen schneiden wir das Programm auf Ihren Bedarf zu, definieren Key Performance Indicators (KPIs) zur Erfolgsmessung und stellen das Commitment der Stakeholder im Unternehmen sicher.

2 Analyse der Erfolgsfaktoren:
Um den Nutzen des Programms für Ihr Unternehmen individuell zu optimieren, ermitteln wir die zentralen Erfolgsfaktoren Ihrer Top-Verkäufer und integrieren diese in das Programm.

3 Sales Capability Audit:
Eine differenzierte Erfassung individueller sowie gemeinsamer Stärken und Entwicklungsbereiche Ihrer Vertriebsmitarbeiter zeigt Ihnen Handlungsbedarfe auf und bildet eine verlässliche Entscheidungsbasis.

6 Evaluierung des Programmerfolgs:
Der Nutzen des Programms wird durch eine abschließende Messung der im Vorfeld definierten KPIs transparent und greifbar.

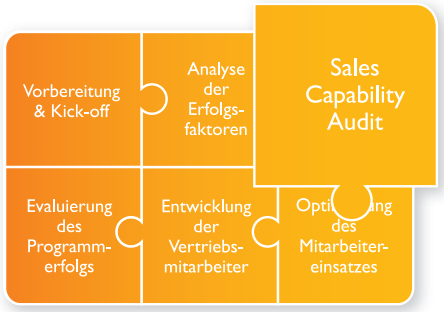
5 Entwicklung der Vertriebsmitarbeiter:
Die Entwicklungsmaßnahmen werden gezielt nach dem individuellen und kollektiven Bedarf Ihrer Vertriebsmitarbeiter ausgewählt.

4 Optimierung des Mitarbeitereinsatzes:
Auf dieser Basis wird deutlich, in welchen Funktionen Ihre Vertriebsmitarbeiter ihre Stärken mit maximalem Nutzen für Ihr Unternehmen einsetzen können.

Kernelement:
Sales Capability Audit

Das Sales Capability Audit

- basiert auf dem Assessment Center Ansatz:
  In Simulationen erfolgskritischer Vertriebssituationen werden Ihre Mitarbeiter beobachtet und ihr Verhalten nach definierten Kriterien bewertet.
- gibt Aufschluss über die individuelle Ausprägung erfolgsrelevanter Vertriebskompetenzen bei Ihren Mitarbeitern.
- ermöglicht eine Aggregation der Einzel-Ergebnisse, die übergreifende Stärken und Entwicklungsbereiche verdeutlicht.



Erfolgsfaktoren

- **Realitätsnähe**
  Die Simulationen bilden typische Situationen entlang des Vertriebszyklus und somit aus dem Alltag Ihrer Mitarbeiter ab.
- **Relevanz**
  Grundlage für die Bewertung sind empirisch belegte sowie in Ihrem Unternehmen besonders erfolgs-kritische Kompetenzen.
- **Transparenz**
  Ihre Vertriebsmitarbeiter erhalten differenziertes Feedback zu ihrem Verhalten in den Simulationen und können so eigeninitiativ Entwicklungsziele definieren.

Zusatznutzen

Im Rahmen der Auswahl neuer Vertriebsmitarbeiter sorgt das Sales Capability Audit für

- die Optimierung Ihrer Entscheidungsbasis.
- die Minimierung von Fehlentscheidungen.

meta | sales

Kernelement: Entwicklung der Vertriebsmitarbeiter

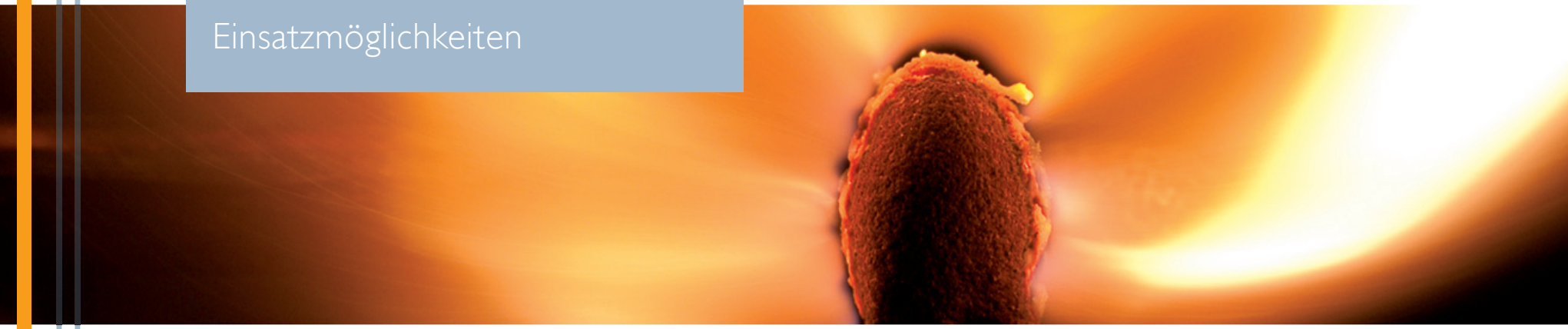
Entwicklungsmaßnahmen im sales force development

- orientieren sich an den Phasen des Vertriebszyklus und den dafür relevanten Kompetenzen.
- werden gezielt entsprechend der im Sales Capability Audit identifizierten und für Ihr Unternehmen relevanten Entwicklungsbereiche Ihrer Mitarbeiter ausgewählt.
- kombinieren die Vermittlung methodischer und verhaltensorientierter Aspekte mit der Persönlichkeitsentwicklung.

Erfolgsfaktoren

- **Relevanz**
  Jeder Mitarbeiter nimmt nur an den Maßnahmen teil, die seinen Entwicklungsbereichen entsprechen. Die Integration konkreter Praxisbeispiele und Erfahrungen Ihrer Mitarbeiter stellt darüber hinaus eine Ausrichtung an deren Arbeitsalltag und Bedürfnissen sicher.
- **Nachhaltigkeit**
  Die Förderung des Einzelnen, sowohl in der Selbstverantwortung für seine Entwicklung wie auch einer konstruktiven Einstellung zum Vertrieb, sichert langfristig wirksame Verhaltensänderungen.
- **Transfersicherung**
  Begleitende Maßnahmen unterstützen Ihre Mitarbeiter darin, Gelerntes im Alltag konsequent und nutzbringend anzuwenden.

Einsatzmöglichkeiten



Durch den modularen Aufbau lassen sich die Elemente des sales force development einzeln für klar eingegrenzte Themenstellungen nutzen, z.B.:

- Ermittlung unternehmensspezifischer Erfolgsfaktoren im Vertrieb
- Statusanalyse der Stärken und Entwicklungsbereiche Ihrer Vertriebsmitarbeiter
- Qualifizierung Ihrer Vertriebsmitarbeiter
- Optimierung des Mitarbeitereinsatzes
- Auswahl neuer Mitarbeiter

Das gesamte sales force development Programm stellt speziell bei der Neuausrichtung der Vertriebsstrategie, bei der Erschließung neuer Märkte oder einer Reorganisation im Vertrieb eine unschätzbare Hilfe für das Management dar.

Über klare Aussagen zu besonders erfolgsrelevanten Faktoren und umfassende Informationen bezüglich der Kompetenzen Ihrer Vertriebsmannschaft liefert es verlässliche Entscheidungsgrundlagen. Diese ermöglichen den optimalen Einsatz und eine gezielte Förderung Ihrer Mitarbeiter und unterstützen Sie so auf Ihrem Weg zum Erfolg.

Unsere Kernwerte sind partnerschaftlich, reflektiert und intensiv. Für unser sales force development bedeutet das:

1

partnerschaftlich

beraten wir Sie bezüglich der für Sie optimalen Ausgestaltung des sales force development. Dabei orientieren wir uns an Ihren Unternehmenszielen, stellen Alignment zu Ihrer Vertriebsphilosophie her und berücksichtigen spezifische Einfluss- und Erfolgsfaktoren. Über den konstruktiven Einbezug von relevanten Stakeholdern, wie Entscheidungsträgern und Betriebsräten, ermöglichen wir die Integration internen Know-Hows und fördern die Akzeptanz geplanter Maßnahmen.

2

reflektiert

und konstruktiv hinterfragen wir unser Vorgehen, um unsere Instrumente kontinuierlich weiter zu entwickeln und so Ihren Erfolg zu maximieren. Dabei orientieren wir uns konsequent am State-of-the-Art und nutzen unsere Erfahrung in der Auditierung, Auswahl und Qualifizierung von Vertriebsmitarbeitern. Wir wechseln Perspektiven und antizipieren Auswirkungen des Projekts auf die unterschiedlichen Organisationsebenen. Im Fokus steht für uns dabei stets, mit professioneller und flexibler Vorgehensweise nachhaltigen Nutzen für alle Beteiligten zu schaffen.

3

intensiv

unterstützen wir Sie bei der Weiterentwicklung Ihrer Vertriebsmannschaft und arbeiten in allen Phasen des Projekts eng mit Ihnen zusammen. Den Umfang unserer Leistungen bestimmen dabei selbstverständlich Sie. Von einzelnen Modulen bis hin zum kompletten sales force development Programm erhalten Sie genau die Unterstützung, die Sie benötigen. Dabei können Sie sich jederzeit auf unseren vollen Einsatz, exzellenten Service und höchste Qualität verlassen.

Fragen oder Beratungsbedarf? Wir helfen Ihnen gerne weiter.

||| meta | five | gmbh
human performance consulting
+49 · 221 · 71615 · 0
info@meta-five.com

Weitere Informationen zu unserem Angebot finden Sie auf unserer Website.

www.meta-five.com

Unser Name symbolisiert die Eckpfeiler unserer Beratungsleistung:

- die initiale Betrachtung eines Unternehmens aus der meta-Ebene,
- die Berücksichtigung der „five disciplines" einer lernenden Organisation: Systemdenken, mentale Modelle, gemeinsame Visionen, Teamlernen und Personal Mastery.

Unser Unternehmen

- ist eine systemisch ausgerichtete Beratung mit dem Schwerpunkt auf HR-Strategien sowie Methoden der Personal- und Organisationsentwicklung.
- arbeitet mit einem breiten Kundenspektrum zusammen: von mittelständischen Unternehmen bis zu internationalen Konzernen, cross-industries.
- bildet alle Phasen Ihres Projekts ab: durch die Kombination von psychologischem und wirtschaftswissenschaftlichem Fachwissen sowie IT-Know-How begleiten wir Sie von der Analyse Ihrer Ausgangssituation bis hin zur passgenauen Umsetzung von (Online-)Lösungen.