
Starter-Paket:

Schlagkräftige Vertriebsmannschaft



**ATG-CNT
Consult**

Hamburg • München • Wien • Moskau • Novosibirsk



Sehr geehrte Damen und Herren!

Effizienz- und Optimierungskalküle beherrschen in kritischen Zeiten die Führungsetagen. Wie dabei interne Ressourcen am ergiebigsten genutzt werden können, ist eine der Schlüsselfragen. Bezüglich der "harten Faktoren" finden sich i.d.R. schnelle Antworten, denn diese Assets sind ja in irgendeiner Form bilanziert und bewertet. Wie aber verhält es sich mit Ihrem wichtigsten Kapital - Ihren Mitarbeitern? Haben Sie z.B. den Überblick, ob Ihre Aushängeschilder bei Ihren Kunden - **Ihre Vertriebsmitarbeiter und Verkäufer** - ihr Handwerk beherrschen, ob sie für Sales-Jobs überhaupt geeignet sind und die nötige Portion Kundenorientierung besitzen? Wird Ihr Außendienst den krisenbedingt extrem gestiegenen Anforderungen an Akquirierungs- und Betreuungskünste gerecht? Haben Ihre Verkäufer nötige Team-Qualitäten? Finden Sie es jetzt mit unserer Hilfe heraus und setzen Sie diese Erkenntnisse in große Taten um!

In unserem Antikrisen-Programm "**Schlagkräftige Verkaufsmannschaft**" nehmen wir die Stärken und Optimierungspotenziale Ihrer Vertriebsmitarbeiter unter die Lupe und koppeln unsere Analyseergebnisse an praxiswirksame Fördermaßnahmen.

Ihr Unternehmen erhält ein stimmiges Paket aus bewährter Diagnostik und praktikablem Umsetzungs-Know-how mit folgendem Nutzen:

- Übersicht über die aktuelle Vertriebskompetenz Ihrer Mitarbeiter
- Stärkung der Kundenorientierung und damit der Zufriedenheit und Loyalität Ihrer Klienten
- Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Führungskräften und Vertriebsleuten (üblicherweise eine Quelle hoher Reibungsverluste)
- Klärung des wirklichen, nicht nur angenommenen Weiterbildungsbedarfs Ihrer Vertriebsmitarbeiter (und damit Mobilisierung entscheidender Einsparungs- und Optimierungsreserven bei Ihren Trainingsbudgets)
- Umsatzsteigerungen (durch Erhöhung von Schlüsselindikatoren wie durchschnittliches Abnahmevolumen, Wiederholungskäufe/Kundenbindung, Zahl von Neukunden etc.)

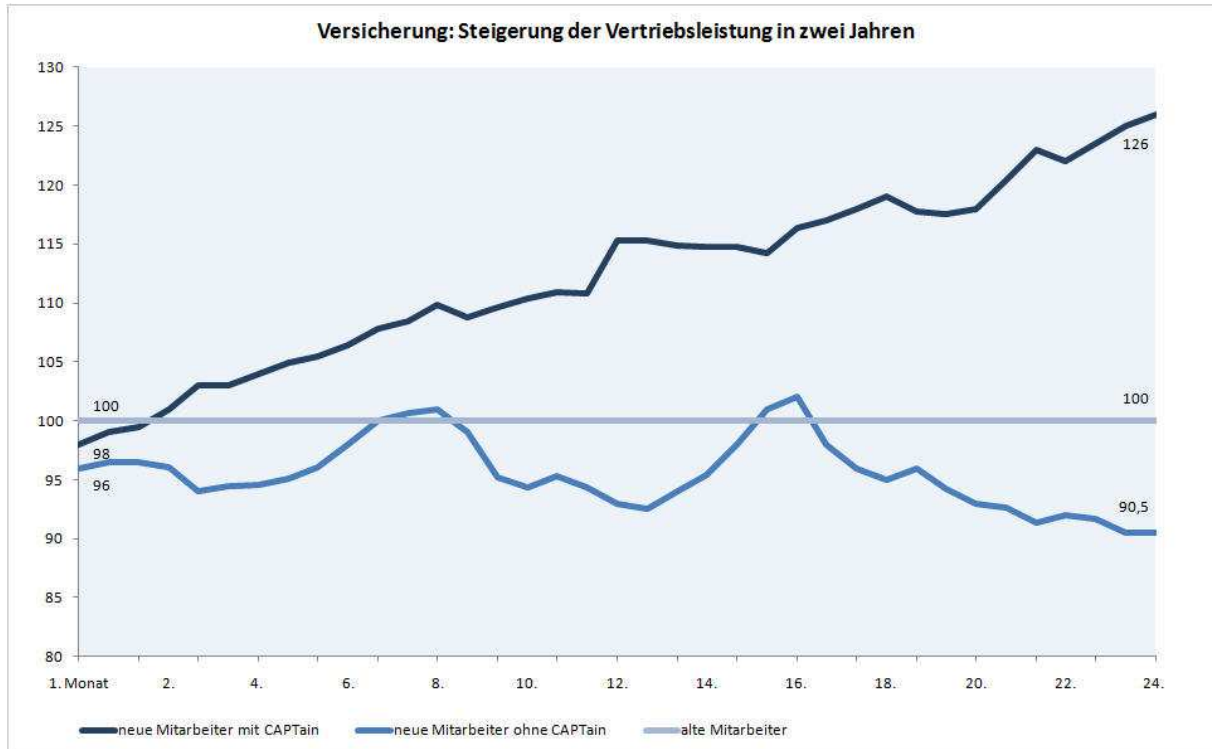
Unsere Vorgehensweise:

1. Bedarfserfassung in Interviews mit Vertretern der Geschäftsführung
2. Erstellung eines Anforderungsprofils für erfolgreiche Verkäufer
3. Diagnose von persönlichen Vertriebspotenzialen und Leistungsmotiven
4. Team-Diagnose: Kundenorientierung, Produktverständnis (Leistungsvorteile), Team-Kultur, Motivationsstruktur
5. Schriftliches Feedback für die Programm-Teilnehmer
6. Verkäufer-Training: "Persönliche Kompetenzen für Vertrieb und Kommunikation"
7. Reporting zu Ergebnissen und Handlungsempfehlungen (Entwicklungsplan für das Verkauferteam)



Unsere Leistungen zeigen Wirkung!

Über einen Zeitraum von zwei Jahren haben wir gemeinsam mit unseren Klienten die Umsatzzahlen der mit dem Personaltest CAPTain ausgewählten neuen Mitarbeiter mit denen von Mitarbeitern verglichen, deren Stellenbesetzung ohne CAPTain erfolgt ist.



Das eindrucksvolle Ergebnis: Mitarbeiter, die mit Hilfe unserer Vertriebspotenzial-Checks für ihre Stellen ausgewählt wurden, können 35% mehr Umsatz vorweisen als Mitarbeiter, die ihre Posten ohne vorherige Potenzialanalyse bekommen haben. Überzeugen Sie sich nun selbst von den messbaren Erfolgen unserer Tools und Services — und das zurzeit zu einem unschlagbaren Preis!

Machen Sie keine halben Sachen. Begnügen Sie sich nicht mit dem Üblichen. Mit einer maßgeschneiderten, strategisch ausgerichteten HR-Personalentwicklung sichern Sie den nachhaltigen Erfolg für Ihren Vertrieb.



Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an

Herrn Savkatzon Kachcharov (russisch und deutsch)

ATG-CNT Consult Büro Moskau
Prospekt Wernadskogo 103-1-59
119526, Moskau

Tel.: 495 – 433 23 04
E-Mail: kachcharov@atg-consult.com
www.cnt-consult.ru

oder

Herrn Christoph Nagler (deutsch)

CNT Gesellschaften für Personal-
und Organisationsentwicklung
Kleine Johannisstraße 20
20457 Hamburg

Tel.: 040 – 369 882-0
Fax.:040 – 369 882-33
E-Mail: office@cnt-gesellschaften.com