

NAOS Sales Flash

Ausgabe September 2014



FREIGABE MANAGEMENT im Vertrieb

Wie ist das Freigabemanagement bei Ihnen organisiert? Wie wird die Beteiligung der unterschiedlichen Abteilungen an diesen Entscheidungen dokumentiert und wie passt sich ihr Freigabemanagement den kontinuierlichen Veränderungen an? Ist ihr Prozess revisionssicher? Wenn es da eine Lösung gäbe, um die Sie oder Ihre IT sich nicht kümmern müsste, die so einfach ist, das keiner Ihrer Mitarbeiter eine Schulung braucht, würde Sie das interessieren?

Zu diesen Fragen haben wir uns Gedanken gemacht und unser Partner hat eine Web-Plattform entwickelt auf der alle Freigabeprozesse abgebildet werden können. Dieses Modul ist Bestandteil des neuen V4 Vertriebspaketes.

Mit der SaaS -Lösung „Approval Manager“ werden alle Freigabeprozesse implementiert, beispielsweise bei der Abstimmung und Identifizierung „attraktiver“ Kunden, welche Kundengruppen passen zu uns? Diese Abstimmung sollte im Vorfeld mit dem Vertriebsleiter geplant und freigegeben werden. Preisgestaltungen können je nach Strategie unterschiedlich sein und müssen durch ein internes Genehmigungsverfahren abgestimmt werden. Nach der Vertragsverhandlung ist bei der Implementierung des Produktes oder der Problemlösung ein Projektmanagement nötig, welches den Vertriebsmitarbeiter jederzeit in die Lage versetzt dem Kunden gegenüber Auskunft über das Projekt zu geben.

Zentraler Vorteil: Alle Informationen sind in Echtzeit verfügbar. Alle Entscheidungen sind nachvollziehbar dokumentiert. Eine hohe Anwenderfreundlichkeit ist garantiert.



Liebe GeschäftspartnerInnen,
liebe LeserInnen und Freunde,

Auf ein Wort!

Wir brauchen weniger Trainings sondern viel mehr Nachhaltigkeit!

Die Krux bei der Weiterbildung ist die Folgende: Seminare können Ihnen vieles beibringen und neue Erkenntnisse schaffen, aber in der praktischen Anwendung, im Unternehmensalltag hapert es oft. Dem möchten wir mit unseren neuen „V4 Angeboten“ Rechnung tragen.

NAOS verknüpft Vertriebstraining, Coaching on the Job, Überprüfung der Kundenprojekte/-Kanäle, Screening der Vertriebsabteilung in Bezug auf praktikable Prozesse, Freigabemanagement und Nutzen bringende Anwendung von CRM Systemen, zu einem neuen individuellen

„V4“ Vertriebspraxis-Paket:
= 4 Vertriebsköpfe
= 4 - fach Check

Vertriebsstrategie, Vertriebsorganisation, Vertriebskönnen und Vertriebsprozesse

Gerne stellen wir Ihnen dazu eine Checkliste zur Grobeinschätzung Ihres Vertriebes zur Verfügung.
Mail to: V4@naos-office.de

Wir setzen da an wo normalerweise Berater/Trainer aufhören - In der Praxis!
Erfahren Sie mehr davon in unserem nebenstehenden Artikel oder nehmen Sie einfach und unkompliziert mit uns Kontakt auf.

Ihr

Detlef Persin

Geschäftsleitung, NAOS
+49 641 9844099

www.naos-office.de
training@naos-office.de



Fortsetzung unseres Artikels der letzten Ausgabe:
 Sie möchten jetzt schon den gesamten Artikel? Senden Sie uns bitte eine Mail
 an: training@naos-office.de

Das Erfolgsrezept: Ständige Verbesserung in kleinen Schritten

Das ist das Erfolgsprinzip von KAIZEN. Der Niedergang einer Organisation beginnt bereits mit der Fertigstellung seines neuen Firmengebäudes. Das ist eines der bekannten Parkinsonschen Gesetze. Ab dem Zeitpunkt der Geburt beginnt der Mensch zu altern.

Was bedeutet das? Alleine zur Erhaltung des Status quo bedarf es schon entsprechende Anstrengungen. Denn die Gesetzmäßigkeit der Natur zeigt uns jeden Tag: entweder wir entwickeln uns vorwärts oder rückwärts. Eine Stagnation gibt es in Wirklichkeit nicht.

Die Erkenntnis daraus ist, wir müssen jeden Tag permanent um Verbesserung bemüht sein. Langfristig erfolgreiche Unternehmen basieren ihren Erfolg nicht nur auf Innovationen, sondern viel stärker auf beständige Verbesserung der Produkte, Arbeitsabläufe und der Qualität der Mitarbeiter in kleinen Schritten. Jeder Mitarbeiter, und wenn er noch so erfahren und erfolgreich ist, besitzt genügend Unwuchten, an denen verbessert werden kann. Nur wenn Sie sich als Manager primär darauf konzentrieren, Ihre Mitarbeiter permanent und mit höchster Sensibilität in ihrer Entwicklung zu beobachten, werden Sie jeden spezifisch und auf den Punkt genau coachen können.

Motivieren Sie Ihren Mitarbeiter, ständig an sich zu arbeiten. Dulden Sie keinen in Ihrem Team, der den Standpunkt einnimmt, ihm sei nichts mehr beizubringen. Die ist meist eine Schutzbehauptung, um seine Komfortzone zu sichern.

Qualität in den Prozess einbauen:

Wenn Sie exzellente Ergebnisse erzielen wollen, müssen die Wege zum Ergebnis exzellent sein. Qualität in den Prozess einbauen heißt, z.B. auf folgende Dinge zu achten:

- Verfügt Ihr Verkäufer über alle relevanten Informationen? Relevant bedeutet, dass er zielgenau und nicht überinformiert wird.
- Sind seine Handlungsräume und Entscheidungskompetenzen eindeutig definiert?
- Sind seine Verkaufsunterlagen und Verkaufswerkzeuge qualitativ exzellent?
- Ist sein Fachwissen und sein verkäuferisches Können auf der Höhe der Zeit?
- Ist seine Verkaufsstrategie auf die aktuelle Marktsituation ausgerichtet?
- Stimmt die Relation von Besuchen bei bestehenden Kunden und Gewinnung von Neukunden? Vor allem alt gediente Verkäufer, die diese fetten Zeiten miterlebt haben, scheuen sich vor dem Neukundengeschäft.
- Werden Aktivitäten konsequent dokumentiert?
- Stimmt seine Einstellung? Beherrscht er die Fähigkeit der Eigenmotivation?

Erst wenn die Prozesse verbessert werden, können auch bessere Ergebnisse realisiert werden.

V4 - OPTIMIERT die vertriebliche Leistung Ihres Unternehmens

- Durch eine **ganzheitliche Betrachtung** im Vertriebs-Screening.
- Durch Vermeiden von Fehlern in der **Vertriebsstrategie** der **Vertriebsorganisation** dem **Vertriebskönnen** und den **Vertriebsprozessen**
- Wir schaffen messbare Ergebnisse durch umsetzbare Lösungen mit Ihren vorhandenen Ressourcen, Strukturen, Prozessen und Systemen

Zur Steigerung Ihrer Vertriebsziele

Nach einem Start up Workshop stellen wir Ihnen Ihr passgenaues V4 Vertriebspaket zusammen.

Interessiert???

Bitte sprechen Sie uns an.

Wir verlosen unter den ersten Interessenten zwei Starter-Workshop à 2 Stunden.

e-Mail: v4@naos-office.de

Tel: +49 641 98440 99

NAOS bietet nicht nur Weiterbildung an sondern setzt Ihre Ziele um!

Informieren Sie sich über unsere aktuellen Angebote unter:

www.naos-office.de

Gerne beraten wir Sie auch persönlich, dazu rufen Sie uns bitte an unter:

+49 641 9844 099

**Ihr NAOS - Team wünscht
 einen schönen, sonnigen Herbst**



Achtung! Qualifizierungsschecks laufen in Rheinland-Pfalz noch bis Ende 2014. NAOS ist akkreditiert!