

Sales Rating

Beschreibung:

Mit **Sales Rating** garantiert People at Work erstklassige Ergebnisse zur Steigerung Ihrer Vertriebsenerfolge. Außerdem sichern Unternehmen damit die Basis, ihren Vertrieb langfristig und realistisch zu optimieren. Das **Sales Rating** kombiniert langjährige Vertriebserfahrung und wissenschaftliche Vorgehensweise zu einer pragmatischen und erfolgsorientierten Vertriebsanalyse. Die Analyseverfahren untersucht Effektivität und Effizienz von Vertriebsabteilungen und liefert fundierte und praxiserprobte Ergebnisse, wie sich diese zum Vorteil des Kunden optimieren lassen. Jedes Unternehmen erhält damit einen umfassenden Statusbericht über seine derzeitige Vertriebsqualität. Basis des **Sales Rating** bilden Interviews mit Mitarbeitern der Vertriebsorganisation. Optional integrieren unsere Experten auch die Sicht der Kunden oder Partner des Unternehmens in die Analyse. Auf den Ergebnissen aus dem **Sales Rating** lässt sich ein Sales Intelligence Program aufbauen, mit dem People at Work die gesamte Vertriebsorganisation des Kunden ganzheitlich, nachhaltig und messbar optimiert.

Ziel:

- Produktivität der Vertriebsmannschaft verbessern;
- Effizienz der Lead-Generierung optimieren;
- Wachstum Bestandskundengeschäft generieren;
- Wachstum Neukundengeschäft generieren;
- Motivationsgrad der Mitarbeiter erhöhen;
- Wahrnehmung beim Kunden (Differenzierung) verbessern;
- Messbarkeit von bisher durchgeführten Maßnahmen erhöhen.

Inhalte:

People at Work bietet **Sales Rating** als ganzheitliches Projekt an. Es besteht aus folgenden Einzelphasen:

- Vorbereitende Interviews mit der Vertriebsleitung;
- Customizing des Interviews;
- Erstellen und abnehmen des Projektplans;
- Interviews führen;
- Informationen auswerten;
- Ergebnisse präsentieren;
- Handlungsempfehlungen.

Zielgruppe:

Vertriebsleitung, CEO, Aufsichtsrat

Consulting

Analysieren

Training

Optimieren

Coaching

Umsetzen

People at Work bietet mit einem integrierten Gesamtkonzept aus

Methodik . Training
Beratung . Software

exakt die zum Erfolg notwendigen Vertriebsinstrumente, die Unternehmen systematisch zu mehr Umsatzwachstum führen. Mit der vielfach praxiserprobten Methode gelingt es, vorhandenes Vertriebspotenzial auszuschöpfen und neue Chancen zu generieren.

Besser Verkaufen,

bessere Instrumente.

Faxmitteilung

(Bitte ausgefüllt faxen an: 089 – 98 29 29-29)

[] Gerne würden wir mehr erfahren, bitte kontaktieren Sie uns

Unternehmen / Organisation

Funktion

Bestellername (Herr / Frau)

E-Mail

Adresse (bitte kein Postfach)

Telefon / Fax

Unterschrift / Stempel

PeopleatWork

The Sales Intelligence Company

People at Work AG | Stahlgruberring 7a | 81829 München
Tel. +49 (0) 89 – 98 29 29-0 | Fax: +49 (0) 89 – 98 29 29-29
www.people-at-work.com | www.paw-trainings.com |
info@people-at-work.com