

Vertriebsorganisation

Verkaufstalent allein reicht nicht – wir zeigen Ihnen, was es sonst noch braucht.

Ihre Herausforderung

Für Spitzenleistungen im Sales braucht es mehr als Verkaufstalent. Das ganze Rundum muss stimmen: Eine klare Führung und ein effektives Management sind für den nachhaltigen Erfolg entscheidend. Sind Ihre Sales Mitarbeiter*innen absolute Profis in ihrem Fach, kennen die Produkte bis ins letzte Detail und wissen, wie sie diese erfolgreich vertreiben können? Wenn gleichzeitig die Dienstleistungsmentalität überlegend ist, haben Sie schon viel gewonnen. Trotzdem stellen Sie fest, dass oft der Fokus verloren geht auf

das, was der Kunde oder die Kundin wirklich will. Vielleicht, weil das Sales Team die Vertriebsaktivitäten in langwierigen Prozessen manuell aufbereiten muss? Oder, weil wertvolle Informationen über Kund*innen nur in den Köpfen Einzelner sind und nicht systematisch erfasst werden? Das ist derart zeitaufwendig, dass die aktive Kundenpflege manchmal vernachlässigt wird. Häufig wenden auch Führungskräfte viel Zeit für ihre Kund*innen auf und verlieren dabei die Weiterentwicklung der Mitarbeiter*innen aus den Augen.



Unser Beitrag an Ihre Weiterentwicklung

- Vertriebsaktivitäten professionalisieren
- Umsatz steigern mit höherer Kundenzufriedenheit
- Vertriebs-Mindset etablieren

Handlungsfelder für Ihr Unternehmen

Ermöglichen Sie Ihrem Sales Team mit diversen organisatorischen Massnahmen effizienter zu arbeiten und bessere Ergebnisse zu erzielen. Wichtige Basis dafür ist ein gemeinsamer Mindset. Legen Sie fest, wie Sie Ihre Kund*innen betreuen wollen, vom ersten Moment an, wo diese mit Ihren Produkten in Berührung kommen. Stärken Sie Ihr Sales Team darin, sich in die Lage der Kund*innen zu versetzen und diese Perspektive in ihre Arbeit zu integrieren. Leben Sie den definierten Mindset in Ihrem Betrieb.

Mit standardisierten Betreuungsaktivitäten, einschliesslich Supportprozessen, stärken Sie die Kundenorientierung. Das hilft, die Qualität der Kundenbetreuung zu erhöhen. Gestalten Sie die vorhandenen Vertriebsstrukturen, Ressourcen und Aktivitäten so, dass sie im Einklang mit dem Vertriebsprozess stehen. Um Ihre Kund*innen effektiv zu betreuen, hilft ein Aktivitätsplan, der eine detaillierte Liste von Aufgaben, Handlungen und Zeitplänen enthält. Darin wird die Kontaktaufnahme mit Kund*innen, die Bereitstellung von Informationen, die Lösung von Problemen und andere kundenorientierte Aktivitäten beschrieben. Es ist wichtig, dass alle Vertriebsaktivitäten und Prozesse vollständig mit der Client Journey synchronisiert sind, also mit der «Reise», auf die sich ein Kunde oder eine Kundin begibt, bevor er oder sie Ihr Produkt kauft oder Ihre Dienstleistung in Anspruch nimmt.

Wie wir Sie unterstützen

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Vertriebsprozesse konsequent auf die Client Journey auszurichten (Pipeline Management und Bestandskundenpflege). Dazu gehört auch die Entwicklung oder Anpassung Ihres CRM-Konzeptes – in Abstimmung mit den Vertriebsprozessen.

Wir beleuchten das Messgrössensystem (mit KPI, Qualitäts- und Aktivitätsindikatoren) in Ihrem Betrieb, mit dem Sie den Erfolg und die Effizienz von Geschäftsprozessen bewerten und dessen Verknüpfung zum Vertriebsprozess. Damit können wir Engpässe oder ineffiziente Bereiche im Vertrieb identifizieren und optimieren, um den Vertriebserfolg zu steigern.

Wir untersuchen Ihre Teamstrukturen, Führungskonzepte und -instrumente entlang des Vertriebsprozesses, um zu ermitteln, wo und wie Optimierungen vorgenommen werden können.

Vorteile für Ihr Unternehmen

Ihr Sales Team arbeitet effizienter und damit erfolgreicher. Die intensivere Kundenbetreuung bringt mehr Kundenzufriedenheit. Dank der erhöhten Transparenz in den Sales Aktivitäten verfügt das Management über bessere Entscheidungsgrundlagen.

Ist Ihr Vertrieb erfolgreich aufgestellt?

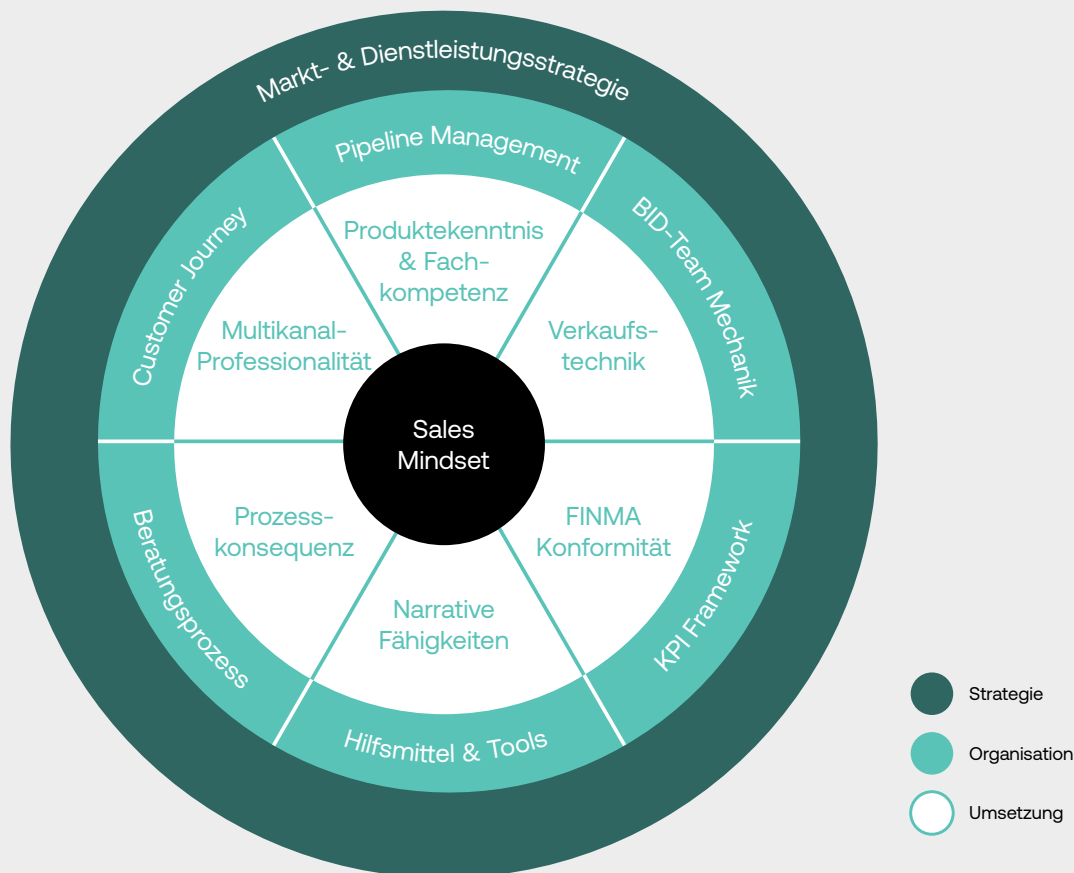
Das «Gsponer Vertriebs-Framework» bietet Ihnen einen strukturierten Überblick über die Zusammenhänge von Mindset, Fähigkeiten und organisatorischen Rahmenbedingungen im Vertrieb. Es widerspiegelt die Haltung und Denkweise unserer Expert*innen.

Erfolgreiche Vertriebsorganisationen haben ein echtes «Sales Mindset». Darunter verstehen wir eine konsequente, lösungsorientierte Denkweise mit hoher Kundenorientierung und notwendiger Beharrlichkeit.

Auf der Umsetzungsebene beschreibt das Framework die wesentlichen Fähigkeiten, die eine Vertriebsperson 2024+ persönlich besitzen muss. Nur wer alle sechs Elemente in einem hohen Grad beherrscht und sich permanent

weiterentwickelt, kann seine Erfolgchancen und damit die Wirksamkeit und Durchsetzungsfähigkeit seiner Verkaufsaktivitäten langfristig erhalten und steigern.

Die Wirkungskraft von Vertriebspersonen kann nur so effizient sein, wie die Rahmenbedingungen es auf organisatorischer Ebene zulassen. Durchdachte Methoden, aktualisierte Prozesse und geeignete Hilfsmittel ermöglichen zielführendes Arbeiten und leisten somit einen grossen Beitrag zur Steigerung der Vertriebsperformance. Mindset, Kenntnisse, Fähigkeiten und organisatorische Rahmenbedingungen müssen der strategischen Ausrichtung entsprechen. Nur so kann eine Vertriebsorganisation gesamtheitlich erfolgreich sein.



Über Gsponer

Vertriebsentwicklung ist seit über 35 Jahren eines der Steckenpferde von Gsponer. Unsere Berater*innen verfügen über eine langjährige Expertise als erfolgreiche Vertriebsführungskräfte und Kundenberater*innen. In den vielen Jahren haben wir unzählige Vertriebsentwicklungsprogramme für KMU und Grossunternehmen in der Finanz- und Dienstleistungsbranche konzipiert und erfolgreich implementiert.

«Nur Menschen machen Unternehmen erfolgreich!»

Unter diesem Leitsatz begleiten und befähigen wir Ihre Mitarbeiter*innen, Führungskräfte und Managementteams, den Erfolg Ihres Unternehmens aktiv mitzugestalten. Wir schaffen klare Rollenbilder und steigern das Führungsverständnis Ihrer Leader. Wir schärfen den Mindset teamübergreifend auf allen Stufen, fördern den Kundenfokus und entwickeln die nötigen Skills, um mit dem stetigen Wandel Schritt zu halten.

Seit vielen Jahren begleiten wir Unternehmen auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft. Wir verknüpfen betriebswirtschaftliche, psychologische und technologische Elemente und entwickeln massgeschneiderte Lösungen für Ihr Unternehmen. Dabei profitieren Sie von der breiten Branchenexpertise unserer Berater*innen.

Die Gsponer Partners AG ist inhabergeführt und agiert unter der operativen Leitung von Christian Reinhard und Alain Müller.



Ihr Ansprechpartner

Christian Reinhard
Managing Partner
christian.reinhard@gsponer.ch
+41 58 332 30 01

Weitere Angebote zum Schwerpunkt «Kundenfokus»

Customer Journeys

Emotionale Vertriebsexcellence