PERFORMANCE STEIGERN

Next Level im Vertrieb

Der Vertrieb hat sich verändert: Vom Vertrieb auf der Straße zum Remote-Vertrieb, vom Fokus auf das reine Bestandskunden-Management hin zur erschwerten Neukundengewinnung.

Der erschwerte Vertriebsalltag - Es ist so wichtig, wie nie, Chancen zu nutzen, selbst den eigenen negativen Druck heraus zu nehmen und einen klaren Kopf zu behalten, sich in den Kunden hinein zu versetzen und zu prüfen, was dieser jetzt wirklich braucht.

Mit unseren drei Perspektiven der Begleitung wird Ihr Vertrieb wieder leichter, wertschöpfender und erfolgreicher. Unsere Experten prüfen zusammen mit Ihnen und Ihrem Team aktuelle Herausforderungen und Ressourcen und begleiten in der eigenen Entwicklung und im Ausschöpfen von Potentialen.

Die Bedürfnisse des Kunden kennen - Aus den möglichen Workshops entwickeln wir ein Gesamtkonzept, das zu Ihrem Team, ihren Zielen und Ihrem Marktumfeld passt. So stellen wir sicher, dass Ihr Team Spaß an der Weiterentwicklung hat und erreichen eine dauerhafte Veränderung.

Lust auf einen Austausch über Ihre aktuellen Herausforderungen & Aufgabenstellungen?
Ob vor Ort bei einer gemeinsamen Tasse Kaffee oder als digitalen Coffee Talk, wir nehmen uns gerne unverbindlich Zeit für Sie.

www.hutner.de/next-level-vertrieb

Hutner AG ~ Steinbacher Str. 10 ~ 87758 Kronburg ~ +49 (0) 8394 92608-0 ~ info@hutner.de ~ www.hutner.de

VERTRIEBSENTWICKLUNG

DIE 3 PERSPEKTIVEN

HUTNER AG

Ich entwickle mich

Resilienz

Kompetenzentwicklung

Werte

Selbstwirksamkeit stärken

Ich entwickle meine Kunden

Feedback

GROW

Einzelziele

Kunden-Potentiale ausschöpfen

Ich entwickle mein Gebiet

Potential-Analyse

Neukundengewinnung

Netzwerken

Gebiets-Potentiale heben

Präsenzworkshop oder online

VERTRIEBSZIELE

Ich bin ein gefragter **Vertriebspartner**

Ich baue **bestehende Kundenbeziehungen** aus

Ich gewinne **neue Kunden,** ich hole das Beste aus dem Gebiet

Hutner AG ~ Steinbacher Str. 10 ~ 87758 Kronburg ~ +49 (0) 8394 92608-0 ~ info@hutner.de ~ www.hutner.de

ABLAUF

NEXT LEVEL VERTRIEB

HUTNER AG

Stufe 1
Analyse

Beispiele:

- **Live Begleitung** (beim Kunden, online, telefonisch)
- Kernprozesse, **Touchpoints**
- **Kompetenz –** Selbsteinschätzungen
- **Befragungen** (Kunde/Team)
- **Interviews** (Gruppe/Einzeln)

DIE SICHT DER ZIELGRUPPE & STAKEHOLDER

Stufe 2
Konzeption

Beispiele:

•**Analyse Ergebnisse** besprechen
•Ziele definieren und konkretisieren
•**Prioritäten** setzen

KLARHEIT UND ZIELDEFINITION

Stufe 3
Umsetzung

Beispiele:

•**Workshops** (Kick Off / Kleingruppen)
•Coachings (Einzel / Gruppe)
•**Selbstorganisiertes Lernen**

INDIVIDUELLE UND TEAM-BEGLEITUNG

Stufe 4
Verankerung

Beispiele:

•**Meilensteintage**
•Führungsbegleitung
•**Prozesse auf den Kunden ausrichten**

NACHHALTIGES VERANKERN

IHR MEHRWERT

Kundenzentriert zum Ziel
Kundenorientierung steht im Fokus

Individuelle Ausarbeitung
Ihre Ziele, Ihre Marke, Ihre Rahmenbedingungen – ein individuelles Konzept und individuelle Trainingsbegleitung exakt auf Ihr Unternehmen abgestimmt.

Kompetenzmanagement
Selbstwirksamkeit aller Teilnehmer stärken

Umsatzsteigernd
Potentiale aktiver Kunden ausschöpfen und weitere Gebiets- und Bereichspotentiale heben.

Nach Maß
Analyse, Konzept und Umsetzungsbegleitung aus einer Hand.

Umsetzungsstärke
Workbooks, Visuals und Videos für bessere Nachhaltigkeit.

Praxisnah
Der Fokus liegt auf dem Blickwinkel des Kunden.

Kundenstimmen & Referenzen

Wir setzen auf die Stimme und den Erfolg unserer Kunden. Hier finden Sie ehrliche Statements zur Zusammenarbeit mit uns und wie erfolgreich und wertschöpfend diese für das Unternehmen ist.

HUTNER AG
Mit Freude Stärken entfalten.

IHR KONTAKT

Bei uns beginnt jede Beratung mit einer professionellen Auftragsklärung zum individuellen Anliegen.

Kontaktieren Sie uns:
Telefon +49 (0) 8394 92608-0
E-Mail: info@hutner.de