

Beratung

Wir unterstützen Sie tatkräftig bei der Förderung der Verkaufsabteilung in Ihrem Unternehmen, bei der sensiblen Nutzung von Mitarbeiter-Ressourcen und bei der Beratung von Führungskräften – auch in nicht alltäglichen Situationen.

Unsere Vorgehensweise

1. Briefing

In der ersten Phase lernen wir Sie kennen und hören Ihnen zu. So schaffen wir ein gemeinsames Verständnis für Ihre Ziele, Wünsche und Anforderungen. Die Inhalte können vielfältig sein: Verkauf, Verkaufsförderung, Promotion, Merchandising, Event, Messen usw.

2. Angebot

Nach dem ersten Gespräch erhalten Sie ein Angebot über Themenfelder, Projektstrukturen, Investitionsgrößen etc. in grober Planung. Auf dieser Basis filtern wir mit Ihnen gemeinsam Möglichkeiten der Zusammenarbeit heraus und stecken mit den verantwortlichen Führungskräften die Ziele und den Rahmen der Zusammenarbeit ab: Zeitplan, Kosten, Beteiligte und die Aufgabenverteilung werden definiert.

3. Interne Abklärungen

Ihre Führungskräfte legen die konkreten Ziele, die „Messlatte“ für den Erfolg und das detaillierte Vorgehen fest.

4. Durchführung

Nun wird an der Umsetzung bzw. Realisation des Projektes nach Ihren Vorgaben und Zielen gearbeitet. Wir orientieren Sie laufend über den Stand des Projektes. Ziel ist Ihre 100%ige Zufriedenheit mit unserer Arbeit.

5. Controlling/Evaluation

Der Erfolg des Projektes wird kritisch analysiert, ausgewertet und mit Ihnen besprochen.