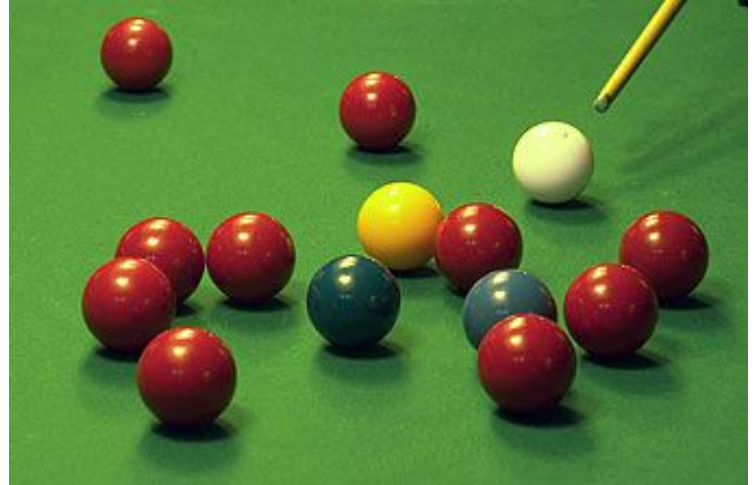




Ziele

Unternehmer langfristig erfolgreicher Organisationen und ihre Mitarbeiter prüfen jede Entscheidung und Handlung unter drei verschiedenen Gesichtspunkten:

- Bringt das dem Kunden einen Vorteil?
- Sichern wir dadurch die Nachhaltigkeit unseres Unternehmens?
- Erhöhen wir dadurch unseren Gewinn?



Mit dem Fokus dieser drei Fragen erreichen wir gerne mit Ihnen zusammen

1. Vertriebsziele

2. Unternehmens- und Abteilungsziele

3. Teamziele

4. Ziele (schnell) wachsender Unternehmensbereiche

1. Vertriebsziele

Wenn es irgendjemanden gibt, der mehr verkauft als Sie, können Sie Ihre Vertriebsaktivitäten noch verbessern. Und gerade die Besten entwickeln sich täglich weiter.

Wir trainieren Vertrieb, KAMs, Applikation und Support:

- Kundenzufriedenheit und Kundenbindung erhöhen
- Aktive Vertriebsorientierung interner Abteilungen
- Support- und After-Sales-Aktivitäten optimieren
- Zusammenarbeit zwischen Innendienst- und Außendienst verbessern
- Gestaltung synergetischer Kunden-Lieferanten-Beziehungen

| [nach oben](#) |

2. Unternehmens- und Abteilungsziele

Über die Qualität eines Produkts oder einer Dienstleistung entscheidet der Kunde.

Er ist es auch, der indirekt oder direkt die Prozesse des Unternehmens mit beeinflusst.

- Kunden-, Service- und Vertriebsorientierung leben

- (auch für Abteilungen ohne direkten Kundenkontakt)
- Unternehmenskultur verändern
(Konflikt-, Kommunikations-, Entscheidungs-, Führungskultur)
- Neue Arbeitsstrukturen einführen (z.B. Gruppenarbeit)
- Besser (abteilungsübergreifend) zusammenarbeiten
- Höhere Motivation und Verantwortung

| [nach oben](#) |

3. Teamziele

Teamarbeit ist nur besser als der einzelne Experte, wenn Einzelarbeit und Gruppenarbeit miteinander vernetzt werden. Teamarbeit ersetzt nicht Einzelarbeit und nicht jede Aufgabe ist geeignet, von einem Team gelöst zu werden.

- Ein „Team“ werden
- Kommunikation und Zusammenarbeit verbessern
- Höheres Commitment und mehr Verantwortung zeigen
- Kreativitäts- und Entscheidungsprozesse optimieren
- Teamprozesse erfolgreich moderieren

| [nach oben](#) |

4. Ziele (schnell) wachsender Unternehmensbereiche

Mitarbeiter einer schnell wachsenden Organisation müssen bei laufendem Geschäftsbetrieb in kurzer Zeit Rollen- und Aufgabenveränderungen meistern, ihre Prozesse und Strukturen verändern und Kommunikation neu organisieren.

Eine pro-aktive Vorbereitung des personellen Unternehmenswachstums verhindert, dass die für den laufenden Geschäftsbetrieb notwendigen Ressourcen durch Konflikte, Reibungsverluste, Fluktuation und innere Kündigung gebunden werden.

- Neue Mitarbeiter erfolgreich integrieren, alte Mitarbeiter nicht verlieren
- Neue Führungskräfte aufbauen
- Rollen- und Aufgabeneuordnung ermöglichen, organisieren und leben
- Gewachsene Kultur an die neue Unternehmensgröße anpassen
- Kontinuität von Wissen und Erfahrung gewährleisten

| [nach oben](#) |