



THOMAS HAMMER

VERTRIEB ANDERS DENKEN

Dein Vertrieb mit System

So bereitest Du Dich optimal auf die Strategie-Session vor:

Inhalt

- ✓ **Deine persönliche Vertriebsanalyse**
- ✓ **Was Du von VERTRIEB ANDERS DENKEN erwarten darfst**

Du erhältst hier Dein persönliches Hilfs-Dokument, mit dem Du Dich perfekt auf die Strategie-Session vorbereiten kannst.

Denn wir möchten natürlich für Dich und Deinen Vertrieb den maximalen Nutzen aus der Strategie-Session ziehen – und dabei soll Dir dieses Dokument helfen.

Los Geht's

Deine Vertriebsanalyse

Die Mission von VERTRIEB ANDERS DENKEN lautet: Autonomie für Deinen Vertrieb, damit Du Dich den strategisch wichtigen Dingen widmen und das Tagesgeschäft anderen überlassen kannst.

Lassen uns deshalb über Dein Leben als Vertriebsgeschäftsführer/-leiter sprechen und die Zeit, die Du in dieser Position hast.

Machen Dir pro Frage bitte einfach ein paar Stichpunkte als Antwort.

Du hast Dich für die Position als Vertriebsleiter /Vertriebsgeschäftsführer entschieden.

Welchen klaren Nutzen soll diese Position für Dein Leben liefern?

Deine Engpässe und Unklarheiten...

Was genau siehst Du momentan als Deine Engpässe im Vertrieb an? Nenne bitte die Engpässe in der Reihenfolge der Wichtigkeit/Dringlichkeit.

Welche Ziele möchtest Du mit Deinem Vertrieb erreichen?

Deine Vertriebsanalyse Fortsetzung

Deine Engpässe und Unklarheiten...

Weshalb konntest Du die Engpässe bisher nicht lösen?

Stell Dir Deine Wunschsituation vor. Wie genau sieht diese aus?

Bis wann in etwa möchtest Du diese Wunschsituation erreicht haben?

Gibt es einen besonderen Wunsch, den Du an uns hast?

Bitte halte die Antworten auf diese 7 Fragen in Deiner Strategie-Session parat, damit wir zusammen konzentriert arbeiten können, so dass Du Dein Ziel erreichst.

Bitte verstehe Folgendes: Es ist ein Irrtum, dass Vertriebsleiter/Vertriebsgeschäftsführer permanent mit im Vertrieb arbeiten müssen, damit ihr Vertrieb läuft.

Deshalb lautet unsere Definition von erfolgreichem Vertrieb: Dein Vertrieb funktioniert im Tagesgeschäft ohne Dich und Du hast den Rücken frei, um Dich um die strategische Entwicklung Deines Vertriebs zu kümmern.

Das kannst Du von der VERTRIEB ANDERS DENKEN Strategie-Session erwarten:

In der VERTRIEB ANDERS DENKEN Strategie-Session werden wir zusammen ganz individuell Deinen Fahrplan entwickeln, um drei Ziele zu erreichen:

Ziel 1: Dein Vertrieb ist erfolgreich, ohne dass Du ständig selbst involviert bist.

Ziel 2: Deine Kunden sind zufrieden

Ziel 3: Du hast skalierbare Umsätze und Deine Mitarbeiter sind zufrieden

Wichtig:

Bitte halte Dich während der gesamten Strategie-Session in einem ruhigen Bereich auf, in dem Du nicht abgelenkt wirst. Du möchtest doch auf keinen Fall etwas von der wertvollen Information verpassen.

Jeder darf nur einmal an der Strategie-Session teilnehmen. Daher willst Du diese Chance nicht verpassen, indem Du z. B. durch störende Geräusche oder das Autofahren abgelenkt wirst.

Außerdem halte bitte Stift und Papier bereit. Wir geben Dir echte Strategien und Taktiken an die Hand, die Du sofort umsetzen kannst. Daher ist es wichtig, dass Du Dir alles für Dich Wichtige notieren kannst.

Das passiert JETZT als
Nächstes:

In den nächsten 72 Stunden (außer am Wochenende) melden wir uns telefonisch bei Dir. In diesem kurzen Telefonat wollen wir gemeinsam einen Termin für die Strategie-Session festlegen.

Sei deshalb bitte unbedingt unter der angegebenen Nummer erreichbar für uns. Wir werden maximal 3x versuchen, Dich zu erreichen.

Und nun freue Dich auf das, was kommt!

Dein Team von VERTRIEB ANDERS DENKEN