

# Das Framework für exzellente Verkaufsführung

[Link zum Video](#)

[Link zum Gespräch](#)

## 1. Warum Sie dieses Framework lesen sollten

Dieses Framework ist kein theoretisches Handbuch, sondern ein praxisnaher Leitfaden für Führungskräfte, die Verantwortung übernehmen und endlich wirksam sein wollen.

Sie erfahren, wie Sie Ihr Team gezielt zu mehr Motivation, Eigenverantwortung und messbarem Erfolg führen.

Sie lernen, wie Sie:

- Ihr Vertriebsteam von Druck zu echter Leistung entwickeln,
- Von Konflikten und Befindlichkeiten hin zur Wertschätzung führen
- Durch Klarheit mehr Motivation in Ihren Führungsalltag bringen,
- und das Vermeiden von Führungsfehlern langfristig Stabilität und Wachstum sichern.

Jedes Kapitel liefert Impulse, Methoden und Perspektiven, die Sie direkt umsetzen können – im nächsten Gespräch, im nächsten Meeting, im nächsten Vertriebszyklus.

Denn exzellente Verkaufsführung entsteht nicht durch Wissen, sondern durch Haltung, Übung und Konsequenz.

Lesen Sie dieses Kompendium nicht, um mehr zu wissen – lesen Sie es, um anders und besser zu führen.

### Warum Verkaufsführung über Erfolg und Misserfolg entscheidet

Wenn Sie für den Verkauf Verantwortung tragen, z.B. in der Vertriebsleitung oder Geschäftsführung, kennen Sie dieses Gefühl: Der Umsatzdruck steigt, die Zeit wird knapper, und das Team liefert nicht so konstant, wie es sollte. Jeder Tag fühlt sich an wie ein Wettlauf gegen Fristen, Zahlen und Erwartungen. Statt in Ruhe zu führen, verbringen Sie Ihre Zeit damit, selbst Verkaufsgespräche zu führen, Probleme zu lösen, Konflikte zu schlichten und Deals nachzuschieben. Kurz gesagt: Sie sind mehr Feuerlöscher als Leader.

Viele Vertriebs- und Verkaufsleitende erleben genau das: Umsatzdruck von oben, ein Team, das nicht konstant liefert, und mit vielen Gründen Druck von unten auslöst. Sie erleben Konflikte, die mehr Energie kosten als Ergebnisse bringen – und am Ende das Gefühl, nur noch zu reagieren.

Doch genau das Gegenteil ist möglich.

Stellen Sie sich vor, Ihr Vertriebsteam arbeitet hochmotiviert, führt Verhandlungen souverän und erzielt konstant hohe Umsätze – nicht, weil Sie täglich nachdrücken müssen, sondern weil Sie mit einem klaren Framework Struktur, Klarheit und Motivation in den Alltag bringen.

Das ist der Unterschied zwischen Feuer löschen, Workarounds und exzellenter Verkaufsführung:

Unternehmen, die das erreichen, sind echte Role-Models in der Verkaufsführung: Sie führen mit Coaching statt Druck, sie nutzen das Lösen von Konflikten als Wachstumstreiber und haben Teams, die auch in Krisenzeiten stabil performen.

Genau dort setzt das Framework für exzellente Verkaufsführung an: Es zeigt Ihnen Schritt für Schritt, wie Sie Ihr Team vom Feuerlöscher-Level zu echter Spitzenleistung im Vertrieb führen. Doch wer kann Sie auf diesem Weg begleiten? Wer hat das Wissen und die Erfahrung, um aus Theorie echte Ergebnisse zu machen? Um dorthin zu gelangen braucht es Partner, die Theorie in Praxis übersetzen – und genau hier kommt PERFACT CONSULTING ins Spiel.

## 2. Wer ist PERFACT CONSULTING und warum sollten Sie auf die hören?

Beratungsunternehmen gibt es viele – PERFACT gibt es dreimal (in D-AT-LIE).

PERFACT CONSULTING wurde 1992 gegründet mit der Überzeugung, dass Menschen morgen anders, besser, wirksamer agieren können als gestern. Der Gründer, Christoph Stieg, will damals wie heute dafür die treffsicheren Impulse liefern. Genau das bringt messbare Ergebnisse; deshalb PER FACT – Anhand von Fakten für handfeste Entwicklungen.

Diese Impulse funktionieren nicht mit Standardprogrammen wie die „7 goldenen Regeln des Verkaufens“, sie brauchen individuelle Konzepte, Fokus auf die Menschen und wirksame Methoden verbunden mit hoher fachlicher Expertise.

Das Experten-Team von PERFACT begleitet Unternehmen, „wenn’s um was geht“; in fordernden Situationen, in denen **Führen, Verkaufen und Verändern** den entscheidenden Unterschied machen. In Momenten, in denen „Lernen die Lösung“ ist, ist das Team von PERFACT CONSULTING zur Stelle. Wir sind nicht zufrieden, wenn was weitergeht. Wir sind erst zufrieden, wenn wir das mögliche Potenzial gehoben haben.

Von Anfang an waren wir am **Puls der Zeit** – oft einen Schritt voraus. Ein Beispiel: Unser **Telefon-Training Direkt** (TTD)– direkt trainieren am Telefon-Hörer. Viele hielten uns damals für verrückt, denn während andere noch auf lange Theorieseminare setzten, haben wir dort angesetzt, wo es wirklich zählt: In der Praxis. Ohne Brimborium, ohne Umwege:: üben, üben, üben. Das war zu dieser Zeit ein unkonventioneller Ansatz. Der Erfolg hat uns recht gegeben: Neu, Disruptiv, Innovativ – und vor allem hochwirksam.

### ■ Ihr Zielbild auf einen Blick

- ✓ Weniger Druck = mehr Umsatz
- ✓ Ein motiviertes Vertriebsteam, das konstant liefert
- ✓ Klarheit und Struktur im Führungsalltag
- ✓ Höhere Abschlussquoten – messbar und nachhaltig

■ Das erreichen Sie mit dem **Framework für exzellente Verkaufsführung**.

👉 **Telefon-Training Direkt** – so funktioniert praxisnahes Training bei PERFACT CONSULTING [Link](#)

## Die goldene Regel

Jenes Prinzip, das wir damals schon angewendet haben, zieht sich bis heute durch all unsere Produkte: Die **20/30/50-Regel** – 20 % Input, 30 % Erarbeiten, 50 % Umsetzen. Warum? Weil wir wissen: Lernen verankert sich nur durch Tun und Wiederholen. Dafür nutzen wir auch die Metapher: „Trainieren wie im Sport.“



## Input > Erarbeiten > Anwenden

Mit dieser Qualität gestalten wir IHR Training 🙌



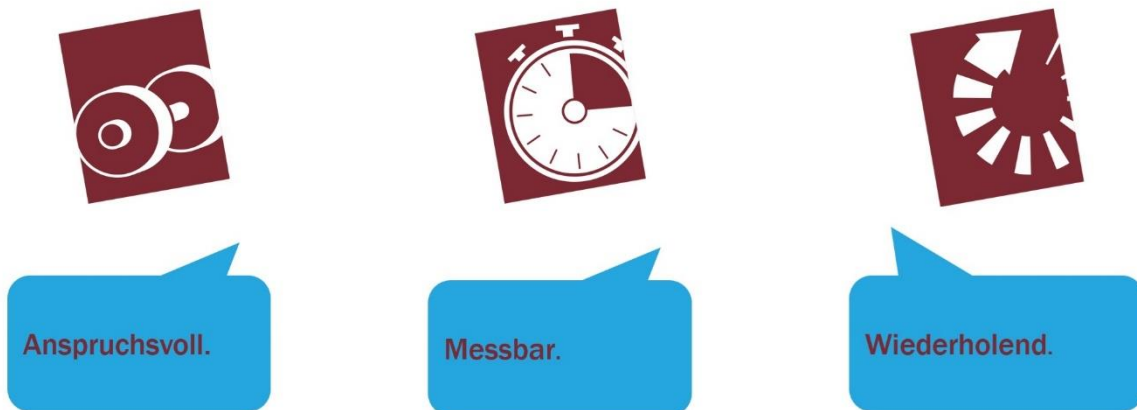
- **Anspruchsvoll:** Wer mit der leichten Hantel trainiert, wird keinen Muskel aufbauen => wir brauchen einen höheren Anspruch, um zu lernen.

- **Messbar:** Wer im 100 m Lauf antritt und die Zeit nicht misst, der wird sich sehr schnell vorkommen aber hat keine Ahnung, ob er wettbewerbsfähig ist => Wir arbeiten mit klarem, skalierten Feedback, um Leistungsfortschritte zu bewerten.

- **Wiederholung:** Wer nur einmal Sport macht, einmal Laufen geht, einmal ins Fitnesscenter, der wird müde sein und weder fitter noch kräftiger werden. => Verhalten und Kommunikation werden wirksamer durch wiederholte Übung und Optimierung.

Genau so funktionieren unsere Trainings: Trainieren, wie im Sport. – mit garantiertem Effekt. Wie wir das garantieren? Wenn gewünscht und aufgrund der Projekteigenschaft und der Parameter sowie Ihrer KPIs eine messbare Entwicklung vereinbart werden kann, dann orientieren wir gerne einen Teil unseres Honorars von Ihrem Erfolg.

## „Trainieren wie im Sport“



Unsere Kunden erleben die Erfolgsquote der Trainings immer wieder in Zahlen und profitieren davon direkt:

- Rabattquote gesenkt → bei gleich **hoher** Abschlussquote (+18 % in 6 Monaten bei einem Industrieunternehmen)
- Verhandlungen professionalisiert → Cross-Selling-Rate deutlich **gesteigert** (+22 % bei einem IT-Dienstleister)
- Führungskräfte befähigt → Produktnutzungsquote im Vertrieb **erhöht** (+15 % bei einem internationalen FMCG-Unternehmen)
- Vertriebsdruck reduziert → gleichzeitig **mehr Umsatz** erzielt (+20 % bei einem Mittelstandsunternehmen im Handel)

Das Besondere: Diese Ergebnisse entstehen nicht durch mehr Druck, sondern durch klare Führung, Struktur und Motivation im Team. Konkret bedeutet das:

- Führungskräfte entwickeln Klarheit im Umgang mit Konflikten, sind nicht mehr ständig am Feuer löschen, sondern wachsen zum Leader.
- Vertriebsteams steigern ihre Abschlussquoten, weil sie nicht nur über Verhandlungen reden, sondern sie aktiv trainieren.
- Unternehmen sichern sich nachhaltige Wertschöpfung, weil Veränderung nicht auf dem Papier bleibt, sondern im Alltag wirkt.

Das Ergebnis: Spürbare Entlastung für Führungskräfte, motivierte Teams und messbare Unternehmenserfolge.

Unsere Geschichte und unser Ansatz überzeugen – aber am Ende zählen die Ergebnisse. Und genau die sprechen für sich.

### 3. Messbare Wirkung – seit über 30 Jahren

Seit 1992 haben wir bei PERFACT CONSULTING über 500.000 Menschen trainiert und entwickelt – mit mehr als 50.000 Trainingstagen in Leadership und Sales. Unternehmen wie **Ricoh**, **Red Bull** oder **Rail Cargo** – um ein paar mit R zu nennen - vertrauen seit Jahren auf unsere Expertise.

## ■ Ergebnisse, die für sich sprechen

- ✓ Über 500.000 Menschen trainiert und entwickelt
- ✓ Mehr als 50.000 Trainingstage in Leadership & Sales
- ✓ Erfolgsgeschichten von Kunden wie Red Bull, Ricoh, Rail Cargo
- ✓ Praxisansatz: 20 % Input – 30 % Erarbeiten – 50 % Umsetzen

■ Genau deshalb funktioniert das Framework – seit über 30 Jahren, in allen Branchen.



## Ausgewählte R ... eferenzen



**Rail Cargo Group**  
Member of ÖBB



**ratiopharm**



### Und das aus guten Gründen:

In verschiedenen Branchen – vom Gesundheitswesen über IT bis zur internationalen Industrie – haben wir umfassende Führungsprogramme umgesetzt: von der Leitbildentwicklung über individuelle Diagnostik bis hin zum Coaching.

Das Ergebnis: Führungskräfte kommunizieren klarer, setzen Ziele wirksamer um und fördern ihre Mitarbeitenden messbar stärker.

Auch in technologieorientierten Unternehmen konnten wir frühzeitig die Chancen des ökosozialen Wirtschaftens identifizieren – lange bevor gesetzliche Vorgaben dies erforderten. So gelang es, sich klar im Markt zu differenzieren und zugleich Kundenkommunikation und Vertrieb nachhaltig zu stärken.

Darüber hinaus begleiten wir internationale Leadership-Programme, die Teams befähigen, Höchstleistungen zu erzielen – und Führungskräfte spürbar entlasten.

Wir sind regelmäßig in Fachmedien und bei Veranstaltungen vertreten. Dort teilen wir unsere Erfahrungen zu Leadership, Sales Excellence und nachhaltiger Transformation.

Unser Anspruch ist messbar: weniger Druck auf Führungskräfte, motivierte Teams und eine Vertriebsleistung, die wirkt – Führen. Verkaufen. Verändern.

Doch Zahlen allein verändern noch nichts. Entscheidend ist ein klares Framework, das Sie Schritt für Schritt in die Umsetzung bringt.

### Warum dieses System unverzichtbar ist

Führung im Vertrieb ist heute komplexer denn je: Steigender Umsatzdruck, digitale Transformation und wachsende Kundenerwartungen. Viele Führungskräfte versuchen, diese Herausforderungen mit alten Mustern zu lösen – mehr Kontrolle, mehr Druck, mehr Zahlen.

Doch die (alte) Wahrheit ist: Druck erzeugt Gegendruck und schafft mit Sicherheit keine Spitzenleistung.

Was es braucht, ist ein System, das Orientierung gibt, Motivation freisetzt und Ergebnisse planbar macht.

Genau dafür haben wir bei PERFACT das Framework für exzellente Verkaufsführung entwickelt – aus über 30 Jahren Erfahrung, mit mehr als 500.000 trainierten Menschen und 50.000 Trainingstagen in Leadership und Sales. Es ist kein theoretisches Modell, sondern ein praxisbewährter Weg, den wir mit Unternehmen gegangen sind.

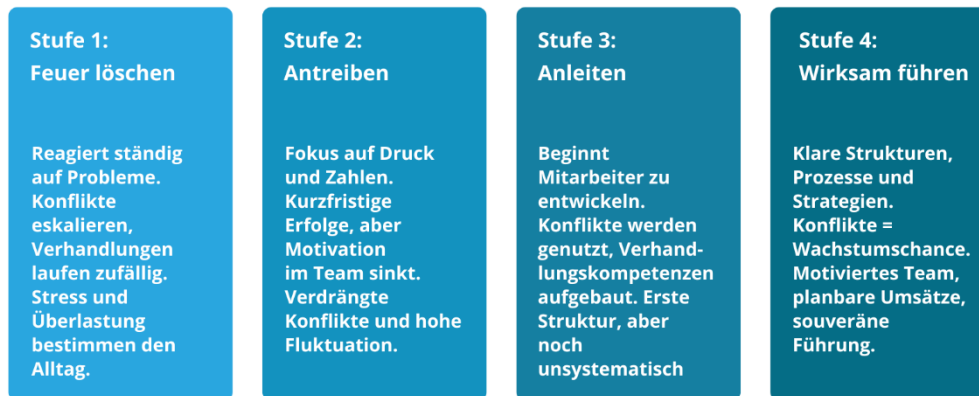
**Seien wir ehrlich:** Jede Führungskraft im Vertrieb kennt diese Situationen – mal läuft alles rund, dann wieder scheint man nur noch zu reagieren, zu löschen, zu retten. Führung ist ein Prozess, und jede:r bewegt sich darin auf einer bestimmten Stufe.

Schauen wir uns diese vier typischen Stufen an – und wo Sie und Ihr Team sich gerade befinden könnten.

### Die 4-Stufen-Journey – vom Feuer löschen zum wirksamen Führen

<p><b>Stufe 1: Feuer löschen</b> 🔥</p> <p>Alltag = Probleme, Konflikte und Ad-hoc-Entscheidungen.            Gefühl: Überlastung, Reaktion statt Aktion.            Risiko: Umsatz stagniert, Motivation bricht weg.</p>	<p><b>Stufe 3: Anleiten</b> 🗺️</p> <p>Alltag = erste Entwicklungsschritte, Konflikte werden angesprochen, Verhandlungen laufen strukturierter.            Gefühl: mehr Klarheit, steigende Motivation.            Risiko: noch nicht konsequent, abhängig von einzelnen Personen.</p>
<p><b>Stufe 2: Antreiben</b> ⚡</p> <p>Alltag = Druck, Zielvorgaben, ständige Kontrolle.            Gefühl: Ergebnisse ja, aber das Team droht auszubrennen.            Risiko: Fluktuation, Demotivation, unplanbare Umsätze</p>	<p><b>Stufe 4: Wirksam Führen</b> ❤️</p> <p>Alltag = klare Strukturen, motivierte Teams, Konflikte als Wachstumschance.            Gefühl: Sicherheit, Leichtigkeit, Fokus.            Ergebnis: konstant hohe Umsätze, stabile Teams, mehr Energie für Strategie statt Feuerlöschen.</p>

## Die 4-Stufen-Journey zur exzellenten Verkaufsführung



Vielleicht haben Sie sich auf einer dieser Stufen wiedergefunden – und das ist gut so. Denn Führung ist Entwicklung, kein Zustand. Entscheidend ist nicht, wo Sie heute stehen, sondern ob Sie wissen, wie Sie den nächsten Schritt machen.

Genau hier setzt unser Ansatz an: Mit Responsible Leadership, dem 3B-Prinzip – Beziehung, Beanspruchen, Befähigen – schaffen Sie den Übergang vom Reagieren zum Führen, vom Druck zur Wirksamkeit.

👉 So machen wir Training für Führungskräfte und Verkäufer maximal wirksam - [Link](#)

### 4. Was dieses Framework bewirken kann

Sie entwickeln Ihr Team von einer reaktiven Truppe zu einem eigenmotivierten Vertriebsteam, das Verantwortung übernimmt.

Sie steigern Ihre Abschlussquoten messbar – ohne Ihre Leute permanent antreiben zu müssen.

Sie gewinnen Leichtigkeit zurück: weniger Druck, weniger Fluktuation, mehr Stabilität.

Das ist der Unterschied zwischen „Führung unter Druck“ und exzellenter Verkaufsführung: Ein klarer, praxisbewährter Weg vom Chaos zur Spitzenleistung.

### Responsible Leadership im Vertrieb – mehr als nur Umsatz

Exzellente Verkaufsführung bedeutet nicht nur, Deals abzuschließen oder kurzfristige Ziele zu erreichen. Sie bedeutet, Verantwortung für Menschen, Ergebnisse und nachhaltige Wirkung zu übernehmen. Wir nennen das: Responsible Leadership.

Denn in Zeiten von Fachkräftemangel, hoher Unsicherheit und Krisen reicht es nicht mehr, Mitarbeitende nur auf Ziele zu trimmen. Führungskräfte, die nur Druck ausüben, verlieren ihr Team – und damit ihre Ergebnisse.

Was stattdessen wirkt, ist ein Führungsstil, der Menschlichkeit und Leistung verbindet. Genau hier setzt unser 3B-Prinzip an:

### Das 3B-Prinzip – Führen mit Struktur und Menschlichkeit

### Beziehung stärken

Vertrauen, Nähe und Klarheit sind die Basis für jedes leistungsfähige Vertriebsteam. Wer Beziehungen aufbaut, schafft Motivation, Loyalität und die Grundlage für Spitzenleistung.

### Beanspruchen

Leistung braucht klare Erwartungen. Gute Führung heißt: fordern – aber fair, transparent und immer mit dem Ziel, das Beste im Team herauszuholen.

### Befähigen

Mitarbeitende wachsen, wenn sie Feedback, Training und Entwicklung erhalten. Wer seine Leute befähigt, macht sie stark, eigenverantwortlich und damit zu echten Leistungsträgern.



## Ansatz: Führen ist (m)ein Handwerk heißt ... Beziehung > Beanspruchen > Befähigen



Führen ohne  
**Beziehung**  
ist wirkungslos.



Ohne (weiterhin) zu  
**Beanspruchen**  
keine Zielerreichung, keine  
Entwicklung, keine Veränderung.



Wenn das  
**Befähigen**  
auf der Strecke bleibt sind  
Frustr und Flucht vorhersehbar.

👉 **Bonus:** [🎧 Podcast-Tipp: Führen mit Herz und Haltung – das 3 B-Prinzip in der Praxis](#)

In dieser Episode sprechen wir darüber, wie moderne Führungskräfte Balance finden zwischen Menschlichkeit und Leistung – und warum das 3 B-Prinzip gerade jetzt den Unterschied macht.

Hören Sie rein, wie Führungskräfte in unseren Trainings diese Prinzipien Schritt für Schritt in den Alltag integrieren – mit spürbaren Ergebnissen im Team: [Link](#)

### Warum das funktioniert

Führungskräfte, die nach diesem Prinzip handeln, berichten von Teams, die:

- konstant motiviert bleiben,
- Konflikte als Chancen nutzen, und selbst in herausfordernden Zeiten verlässlich performen.

Das 3B-Prinzip bringt zusammen, was in vielen Vertrieben auseinanderfällt: Empathie und Ergebnis, Stabilität und Veränderung, Menschlichkeit und Leistung.

### 5. Der Nutzen für Sie

Mit Responsible Leadership und dem 3B-Prinzip schaffen Sie die Grundlage dafür, dass Ihr Team leistet, bleibt und wächst – und Sie selbst als Führungskraft die Balance finden zwischen Führen, Verkaufen und Verändern.

Wie sehr Responsible Leadership im Alltag wirkt, zeigt sich vor allem dann, wenn es schwierig wird – etwa in Verhandlungen, in Konflikten oder unter hohem Erfolgsdruck. Genau hier entscheidet sich, ob Führung nur Haltung bleibt oder bereits Wirkung zeigt.

Führung, die wirkt, zeigt sich vor allem dann, wenn Interessen aufeinandertreffen – in Verhandlungen, in Konflikten oder unter hohem Druck. Wer auf Beziehung, Klarheit und Befähigung setzt, braucht genau dann die richtige Balance aus Empathie und Durchsetzungsstärke. In solchen Momenten entscheidet sich, ob eine Führungskraft wirklich führt – oder wieder in alte Muster zurückfällt.

Im Vertriebsalltag gibt es keine perfekte Führung – jede Entscheidung, jedes Gespräch birgt Risiken und Lernchancen. Selbst wer klar führt und souverän verhandelt, stößt an Grenzen. Doch genau dort beginnt Weiterentwicklung: im bewussten Umgang mit den eigenen Führungsfehlern.

### **Warum Fehler in der Führung wertvoll sein können**

Fehler sind in Führungspositionen unvermeidlich – besonders, wenn Entscheidungen unter Druck und Unsicherheit getroffen werden. Doch nicht jeder Fehler ist negativ. Manche Fehler sind sogar wertvoll, weil sie den Beginn eines Lernprozesses markieren und zu einem effektiveren Führungsstil führen.

In unserer Arbeit mit Unternehmen haben wir fünf typische Führungsfehler identifiziert, die wir heute als die besten Fehler bezeichnen – weil sie, richtig genutzt, zu Wachstum und Entwicklung führen:

#### **Fehler #1: Sachlich statt emotional führen**

Wer Emotionen außen vor lässt, verliert Motivation und Bindung. Empathie ist kein „Nice-to-have“, sondern ein entscheidender Erfolgsfaktor.

#### **Fehler #2: Starr statt agil führen**

Wer an alten Strukturen festhält, riskiert Stillstand. Der Lerneffekt liegt darin, Agilität und Flexibilität als Führungsprinzip zu verankern.

#### **Fehler #3: Aktuellen Druck über Nachhaltigkeit stellen**

Kurzfristige Lösungen dürfen nicht den langfristigen Kurs gefährden. Die Kunst liegt in der Balance zwischen sofortigen Ergebnissen und nachhaltigem Wirtschaften.

#### **Fehler #4: Widerstand gegen digitales Mindset**

Digitale Transformation ist kein „Projekt“, sondern Kultur. Wer sie blockiert, verliert Wettbewerbsfähigkeit – wer sie annimmt, schafft Zukunft.

#### **Fehler #5: Einsam an der Spitze entscheiden**

Führung ist keine Soloshow. Wer Mitarbeitende einbindet, trifft bessere Entscheidungen und stärkt zugleich die Bindung ans Unternehmen.

Unser Ansatz: Lernen statt verurteilen

Für uns bei PERFACT ist das ein zentrales Prinzip: Führung heißt, Fehler als Lernimpuls zu nutzen.

Genau deshalb arbeiten wir mit Führungskräften daran, vermeintliche Fehler in Erkenntnisse und Verbesserungen zu verwandeln – durch maßgeschneiderte Trainings, praxisnahe Reflexion und sofortige Umsetzung.

Das Ergebnis: Führungskräfte, die wachsen – und Teams, die mitwachsen.

Vielleicht fragen Sie sich jetzt: Klingt gut – aber funktioniert das wirklich bei uns? Genau diese Einwände hören wir oft, und wir möchten Ihnen die Antworten gleich mitgeben.

### **Warum es funktioniert?**

Viele Führungskräfte denken im ersten Moment:

„Unsere Branche ist anders.“

„Meine Leute haben keine Lust auf Trainings.“

„Wir haben gar keine Zeit dafür – wir müssen verkaufen.“

„Das klingt alles nach Theorie – bringt das wirklich Ergebnisse?“

Wir hören diese Sätze oft. Und wir wissen auch: Jede Branche, jedes Unternehmen glaubt anfangs, eine Ausnahme zu sein.

### **Die Wahrheit ist:**

Wir haben das Framework bereits in den unterschiedlichsten Kontexten umgesetzt – vom globalen Konzern bis hin zum Mittelstandsunternehmen. Immer mit messbaren Ergebnissen. Motivation ist kein Zufall, sondern das Ergebnis von klarer Führung, Struktur und Befähigung. Genau hier setzt unser 3B-Prinzip an.

Trainings bei uns sind kein Theoriekurs, sondern Praxis pur: 20 % Input, 30 % Erarbeiten, 50 % Umsetzen – wie beim Sport. Wer übt, erzielt Ergebnisse.

Gerade Unternehmen unter hohem Umsatzdruck profitieren am meisten: weniger Druck = mehr Umsatz.

Deshalb sagen wir: Es gibt keine „Schneeflocken-Unternehmen“, für die gute Führung nicht funktioniert. Es gibt nur Teams, die noch nicht das richtige System haben.

Wenn Sie also den nächsten Schritt gehen wollen – weg vom Reagieren, hin zu einer klaren, wirksamen Vertriebsführung – dann starten Sie genau jetzt.

Sichern Sie sich Ihr kostenloses Analysegespräch, und wir zeigen Ihnen, wie Sie das Framework für exzellente Verkaufsführung in Ihrem Unternehmen umsetzen können.

In diesem Gespräch werfen wir gemeinsam einen Blick auf Ihre aktuelle Situation, identifizieren die größten Hebel für mehr Struktur, Motivation und Umsatz – und entwickeln einen klaren Fahrplan für die Umsetzung.

## **6. Führung verändert Unternehmen – beginnen Sie jetzt.**

Exzellente Verkaufsführung entsteht nicht über Nacht – sie beginnt mit einer bewussten Entscheidung.

Wenn Sie Ihr Team klarer führen, Konflikte als Chancen nutzen und Motivation gezielt aufbauen wollen, dann ist dieses Framework Ihr Startpunkt.

Den nächsten Schritt gehen wir gerne gemeinsam mit Ihnen – in einem unverbindlichen Analysegespräch, in dem wir Ihr Führungssystem auf Wirkung, Struktur und Potenzial prüfen und erfahren, wie Sie Führen. Verkaufen. Verändern. in Ihrem Unternehmen erlebbar machen.

**Jetzt Strategiegespräch sichern**