

FÜR VERTRIEBSLEITER UND SALES TEAMS IM FASHION WHOLESAL

DRUCKANSICHT WEBSITE



VERBORGENE UMSATZPOTENZIALE ERSCHLIESSEN, DAMIT IHR WHOLESALEGESCHÄFT WÄCHST

Warum organisches Wachstum mit Ihren Bestandskunden von jedem Level aus möglich ist.

Die größten Umsatzpotenziale liegen in der Regel innerhalb ihrer bestehenden Geschäftsbeziehungen. Im Vergleich zu den oftmals enormen Ausgaben für Marketing, Brand, IT-Systeme oder Ladenausstattungen lassen sich mit eher überschaubaren Investitionen in Ihr Personal sofort spürbare Entwicklungen erzielen, häufig mit überproportional großer und langfristiger Wirkung.

Denn die folgende Situation ist immer wieder zu beobachten:

Die Kollektion stimmt. Das Angebot ist da. Die Kundenbeziehungen bestehen seit Jahren. Und trotzdem bleibt die gewünschte Dynamik aus. Entwicklung findet bestenfalls auf der Stelle statt.

Erfolgsbringer wie

- eine in Ausstattung, Lage und Größe optimale Ladenfläche
- markenverbundenes Verkaufspersonal
- ein koordiniertes Sortiment
- Smart Replenishment
- aktives In Season Marketing
- Trade Marketing Maßnahmen

aber auch weitere, unternehmensspezifische Hebel, werden im operativen Geschäft nicht umfänglich eingesetzt. Darauf nimmt Ihre Flächenperformance aber keine Rücksicht. Die Folge ist Stagnation, wo

Wachstum möglich wäre. So bleiben erhebliche Potenziale im Tagesgeschäft ungenutzt. Das Ergebnis: Ihr Geschäft entfaltet nicht die Dynamik, die unter den gegebenen Voraussetzungen möglich wäre. Sie verlieren unnötig Umsatz.

Warum ist das so?

Selbst fachlich starke Mitarbeitende stoßen innerhalb von Geschäftsbeziehungen häufig dort an Grenzen, wo nicht mehr allein Produktwissen oder Prozesse entscheidend sind.

Denn nachhaltiger Vertriebs Erfolg entsteht vor allem durch Faktoren wie:

- Beziehungsmanagement
- Zustandsmanagement
- Identifikation, Identität und Motivation
- Persönlichkeitsanalyse
- emotionales Verkaufen
- Wirkungsfaktoren in Kommunikation und Auftreten

Das gilt vor allem im Wholesale-Vertrieb. Die Zusammenarbeit mit Ihren Kunden ist hier gekennzeichnet durch enge, langfristige und operativ geprägte Beziehungen und kontinuierlichen Austausch. Entsprechend groß ist der Einfluss vertrieblicher Wirkungskompetenz auf Umsatz, Ertrag und Entwicklung.



In praxisnah aufgebauten Intervallen entwickle ich gemeinsam mit Ihrem Vertriebsteam die entscheidenden Fähigkeiten für wirksamere Geschäftsbeziehungen und bessere Umsetzung im Markt.

Im Mittelpunkt stehen dabei nicht allein die Inhalte, sondern vor allem die anschließenden Umsetzungsphasen. Hier begleite ich den Vertrieb aktiv im operativen Alltag. Die Mitarbeitenden definieren konkrete Ziele, setzen diese eigenverantwortlich um und reflektieren ihre Erfahrungen im nächsten Intervall innerhalb der Gruppe.

Dadurch entsteht nachhaltige Entwicklung statt kurzfristiger Motivation. Die Dynamik des Teams sowie der systemische Aufbau meines Intervallprogramms verstärken diesen Effekt zusätzlich. Die Anzahl der Intervalle legen wir individuell fest, je nach Zielsetzung zwischen drei und elf Einheiten. Vermittelt wird dabei nur das Wissen, das tatsächlich notwendig ist. Entscheidend ist die unmittelbare Anwendung im Tagesgeschäft.

Durch konsequente Umsetzung und gezieltes Üben werden Inhalte nachhaltig verankert und in belastbares Können überführt. Denn Vertrieb entwickelt sich nicht außerhalb des Alltags, sondern mitten in ihm, unabhängig davon, ob gerade Orderphase, Messezeit oder Reisetätigkeit anstehen. Fast zwei Jahrzehnte Führungsverantwortung im Fashion Wholesale

prägen mein Verständnis für die tatsächlichen Anforderungen dieses Geschäfts. Ein Gedanke hat mich dabei immer begleitet: „It's a people business.“ Denn erfolgreiche Geschäftsbeziehungen entstehen nie allein durch Produkte, Prozesse oder Konditionen, sondern immer durch Menschen.

Mitarbeitende, Teams und Organisationen in ihrer Wirkung weiterzuentwickeln, ist deshalb meine Leidenschaft. Gemeinsam mit dem INtem© Institut in Mannheim sowie der Hochschule für Wirtschaft und Management, Mannheim habe ich ein **speziell auf Fashion- und Lifestyle-Wholesale ausgerichtetes Entwicklungsprogramm aufgebaut.**

Hier verbinde ich meine langjährige Praxiserfahrung mit modernen didaktischen Ansätzen und aktuellen neurowissenschaftlichen Erkenntnissen. Mein systemisch aufgebautes Intervallprogramm vermittelt dabei weit mehr als klassische Kommunikationstechniken.

Im Mittelpunkt stehen die entscheidenden Wirkungsfaktoren erfolgreicher Vertriebsarbeit, von Beziehungsmanagement über Motivation bis hin zu Wirkung, Haltung und emotionaler Kommunikation. Denn wirkungsvoller Vertrieb sollte am Ende genau das sein, was er im besten Fall immer ist: eine Tätigkeit, die Menschen verbindet, Entwicklung ermöglicht und echte Freude.

Jochen Vonderlage

Training / Beratung / Coaching

Wholesale Fashion / Lifestyle / Sports

Vilsendorfer Straße 224

33739 Bielefeld

Tel. 01522 - 7554921

jv@jochen-vonderlage.de

jochen-vonderlage.de