

Vertriebsstrategie Beispielthesen



Diese nachfolgenden Thesen werden von der eigenland® Community sowie vom eigenland® Team für die Erarbeitung einer erfolgreichen und nachhaltigen Vertriebsstrategie eingesetzt. So werden mit den Vertriebsmitarbeitenden Potenziale identifiziert und gemeinsam die nächsten Schritte und konkrete Maßnahmen definiert.

Selbstverständlich lassen sich die Thesen jederzeit flexibel an Eure Zielen und Rahmenbedingungen anpassen.



Die sechs Handlungsfelder zur Gestaltung einer erfolgreichen Vertriebsstrategie

- > Markt
- > Strategie
- > Prozesse & Strukturen
- > Leistung
- > Führung & Team
- > Kommunikation

Auszug aus dem Themenmodul

Ozean – Markt

- | | |
|---------|--|
| These 1 | Unser Markt hat hervorragende Wachstumschancen. |
| These 2 | Wir nutzen alle relevanten Marktzugänge für den Vertrieb unserer Produkte. |
| These 3 | Wir wissen ganz genau, wo unsere Zielgruppen zu finden sind. |
| These 4 | Wir suchen nach Engpässen im Markt, die wir aktiv für uns nutzen können. |
| These 5 | Wir kennen die Projekte, die unser Wettbewerb bearbeitet, genau. |
| These 6 | Ich mache mir keinerlei Sorgen, dass wir in Zukunft erfolgreicher sein werden als heute. |
| These 7 | Ich habe Ideen, wie wir unsere Marktposition verbessern können. |

Berge – Strategie

- | | |
|---------|---|
| These 1 | Wir verfolgen eine gemeinsam abgestimmte Strategie in der Marktbearbeitung. |
| These 2 | Die von uns gesteckten Ziele sind immer realistisch gewählt. |
| These 3 | Ich habe Ideen, wie wir die Performance im Zusammenspiel von Außen-/Innendienst verbessern könnten. |
| These 4 | Wir bringen Angebote immer in angemessener Zeit zum Abschluss. |
| These 5 | Kundenbedürfnisse und Trends nehmen wir aktiv auf und geben die Erkenntnisse in die Organisation. |
| These 6 | Wir sind bei der Leadgenerierung ideal aufgestellt. |
| These 7 | Jede:r bei uns im Team sucht nach Möglichkeiten unsere Leistung zu verbessern. |

eigenland® bewegt Menschen. Prozesse. Organisationen. Und Sie.

Wann und wie Sie von eigenland® profitieren liegt in Ihrer Hand. Gerne zeigen wir Ihnen die verschiedenen Möglichkeiten, eigenland® zu nutzen, in einer Live-Demo.

Starten leicht gemacht: www.eigenland.de/...

Büro | Office Haltern am See

Gantepoth 1
45721 Haltern am See
+49 23 64 50 52 -940
hallo@eigenland.de

Büro | Office München

Augustenstraße 7
80333 München
+49 89 45 55 49 48