

Konzeption und Umsetzung von Sales Excellence

Bedeutung

Herausforderungen

Identifizieren

(Re-) Design

Kompetenz-
entwicklung



MERCURI
international

GROW YOUR PEOPLE – GROW YOUR BUSINESS

Entwicklung der notwendigen Sales Excellence-Kompetenzen

Anforderungen an die Entwicklung von Sales Excellence- Kompetenzen



Integration

Frühzeitige Einbindung der betroffenen Führungskräfte sowie Mitarbeiter



Ziele

Zu erreichende Ergebnisse sind klar definiert, kommuniziert und auch verstanden.



Nutzen

Führungskräfte sowie Mitarbeiter erkennen einen persönlichen Nutzen



Ausrichtung

Maßnahmen zur Kompetenzentwicklung orientieren sich an der Umsetzung der Sales Excellence-Initiative



Homogenität vs. Heterogenität

Berücksichtigung unterschiedlicher Reifegrade sowie Geschäftsmodelle innerhalb der Organisation



Marathon

Entwicklung der relevanten Kompetenzen benötigt Zeit und somit eine langfristige Roadmap



Führung

Führungskräfte entscheiden über den Erfolg jeglicher Maßnahme zur Umsetzung einer Sales Excellence-Initiative

Vorgehensweise zur Entwicklung von Sales Excellence-Kompetenzen



5 Step-Modell von Mercuri International zur strategischen Kompetenzentwicklung



Mit dem 5 Step-Modell von Mercuri International unterstützen wir Sie bei der zielgerichteten, strategiekonformen Entwicklung der notwendigen Sales Excellence-Kompetenzen.

Mit diesem Konzept können Sie die bereits vorliegenden bzw. optimierten Sales Excellence-Stellhebel adäquat in die Praxis umzusetzen.



Analyse zur Entwicklung von Sales Excellence- Kompetenzen



1

SITUATION BEWERTEN

ANALYSE

- Analysen/Studien
- Interviews
- Begleitungen (Joint Visits)
- Mystery Shopping
- Kompetenz-bewertungen

Bei der Entwicklung der notwendigen Sales Excellence-Kompetenzen ist es aus unserer Sicht erfolgsentscheidend, den aktuellen Umsetzungsstatus Ihres Unternehmens zu verstehen. Dazu gehört ebenfalls, die Lücke zwischen Ist- und Soll-Zustand zu identifizieren.

Aus unserer Sicht ist es elementar, dass sowohl die Management-Perspektive als auch die Mitarbeiter-Perspektive in dieser Phase berücksichtigt wird. Nur so lässt sich eine umfassende Einschätzung der aktuellen Umsetzungssituation herstellen.

Gemeinsam mit Ihrem Management sowie Führungskräften und Mitarbeitern erarbeiten wir ein klares Bild der notwendigen Veränderungen zur Umsetzung der Sales Excellence-Initiative. Dazu nutzen wir erprobte und praxistaugliche Methoden sowie Instrumente.

Im Rahmen dieser Eingangsanalyse erfassen wir auch unterschiedliche Reifegrade innerhalb Ihrer Organisation sowie länderspezifische Besonderheiten, falls Ihr Unternehmen global bzw. international aufgestellt ist.



2

**LÖSUNG
DESIGNEN**

BERATUNG

- Blended Learning
- Lernpfade
- Trainingsinhalte
- Hilfsmittel
- Instrumente
- Umsetzungs-
planung

Auch das Design der Lösung für die Sales Excellence-Kompetenzen erfolgt in enger Zusammenarbeit mit Ihnen. Nur so ist der größte Mehrwert garantiert.

In dieser Phase werden die notwendigen Konzepte zur Entwicklung der Sales Excellence-Kompetenzen definiert. Dabei unterstützen wir Sie wiederum mit erprobten sowie praxistauglichen Konzepten, Methoden sowie Instrumenten.

Ein solcher Veränderungsprozess muss über einen längeren Zeitraum erfolgen. Nur so lassen sich die notwendigen Kompetenzen zur Umsetzung Ihrer Sales Excellence-Initiative entwickeln und umsetzen. Und nur dadurch erzielen Sie auch den gewünschten ROI.

Training zur Entwicklung von Sales Excellence- Kompetenzen



3

KOMPETENZEN ENTWICKELN

TRAINING

- Präsenztrainings
- Workshops
- e-Learning / Digital Learning
- Virtual Training

Nachdem wir gemeinsam mit Ihnen das Konzept zur Entwicklung der notwendigen Sales Excellence-Kompetenzen erstellt haben, unterstützen wir Sie auch bei der Umsetzung.

In dieser Phase qualifizieren wir sowohl die Führungskräfte als auch die Mitarbeiter. Dadurch werden diese befähigt, die Sales Excellence-Initiative auch tatsächlich zum Laufen zu bringen.

Mit einer großen Bandbreite an innovativen, didaktischen sowie praxistauglichen Methoden arbeiten wir mit Ihren Führungskräften und Mitarbeitern an der Entwicklung der notwendigen Sales Excellence-Kompetenzen. Dabei konzentrieren wir uns auf konkrete Praxis- sowie Kundensituationen, die es Ihren Führungskräften sowie Mitarbeitern erleichtern, Ihre Sales Excellence-Initiative nachhaltig in die Praxis umzusetzen.

Der Erfolg solcher Entwicklungsmaßnahmen hängt entscheidend davon ab, dass diese sich an der Sales Excellence-Initiative orientieren. Nur so lässt sich eine Umsetzung von Sales Excellence in die Praxis erreichen.



4

VERHALTEN ÄNDERN

IMPLEMENTIERUNG

- Coaching / Training-On-The-Job
- Begleitungen (Joint Visits)
- Mystery Shopping
- Follow-up Meetings
- Aktionsprogramme

In der Regel benötigen sowohl die Führungskräfte als auch die Mitarbeiter weitere Unterstützung bei der Umsetzung in die Praxis. Dies sollte grundsätzlich durch Führungskräfte bzw. durch Kollegen erfolgen. Prinzipiell sollte es das Ziel eines jeden Unternehmens sein, diese Form von Unterstützung selber zu verwirklichen.

Da dies aber ebenso ein Entwicklungsprozess ist, unterstützen wir Sie und Ihr Unternehmen auch hierbei. Mit unserer Erfahrung sind wir in der Lage, Sie bei der Umsetzung der notwendigen Sales Excellence-Kompetenzen sowohl effizient als auch effektiv zu unterstützen.

Dies kann insbesondere vor dem Hintergrund relevant sein, dass Sales Excellence-Initiativen häufig sowohl mit ambitionierten Zielen als auch mit klaren zeitlichen Erwartungen verbunden sind. Gemeinsam mit Ihnen beschleunigen wir somit den Umsetzungsprozess und unterstützen Sie gleichzeitig bei der Erreichung Ihrer Sales Excellence-Ziele.

Der Erfolg einer jeden Sales Excellence-Initiative entscheidet sich letztendlich an der Umsetzung in die Praxis. Je bedeutender die angestrebten Veränderungen sind, umso wichtiger ist eine nachhaltige Unterstützung in der Praxis Ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter.



5

NACHHALTIGKEIT ERZIELEN

KONSOLIDIERUNG

- Umsetzung der Sales Excellence-Initiative
- Institutionalisierung der relevanten Sales Excellence-Erfolgsfaktoren
- Verinnerlichung der notwendigen Sales Excellence-Kompetenzen

Das Ziel einer jeden Sales Excellence-Initiative ist es grundsätzlich, Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Dazu gehört auch die Ausrichtung sowie Anpassung an veränderte Marktbedingungen und Kundenanforderungen. Bisherige technologische bzw. produktbezogene Vorteile sind häufig von abnehmender Geltungsdauer bzw. grundsätzlich immer schwieriger zu realisieren.

Vor diesem Hintergrund kommt einer veränderten sowie zukunftsorientierten Markt- sowie Kundenbearbeitung eine wachsende Bedeutung zu. Das Erzielen von Spitzenleistungen im Vertrieb durch Sales Excellence-Initiativen wird somit zunehmend zu einem entscheidenden Differenzierungsfaktor.

Um Nachhaltigkeit zu erzielen ist es wichtig, dass jede Sales Excellence-Initiative strukturiert entwickelt und umgesetzt wird. In diesem Zusammenhang kommt den konzeptionellen Sales Excellence-Faktoren die gleiche Bedeutung zu, wie den operativen Sales Excellence-Faktoren.

Die Entwicklung sowie nachhaltige Umsetzung von Sales Excellence ist eine anspruchsvolle Aufgabe, bei der wir Sie gerne unterstützen.

Ihr Mehrwert
durch eine
Zusammenarbeit
mit Mercuri
International



Was haben Sie und Ihr Unternehmen davon?



- **Maßgeschneidertes Programm** – Die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter erfolgt mit einem auf Ihr Unternehmen und das gemeinsam erarbeitete Sales Excellence Konzept abgestimmten Trainingsprogramm. Damit sichern Sie die schnelle Umsetzbarkeit, durch hohe Akzeptanz und Relevanz der Entwicklungsmaßnahmen.



- **Nachhaltige Implementierung** – Die Entwicklung der gesamten Organisation wird nachhaltig mit einem mehrstufigen Programm aufgesetzt. Diese beinhaltet Maßnahmen zur Sicherung der Umsetzung (Implementierungs-aufgaben, Coaching, Digitalen Tools, etc.). Dabei spielt das Zusammenspiel zwischen Mercuri International und Ihren Führungskräften eine wichtige Rolle, um die langfristige Umsetzung sicherzustellen.



- **Entwicklung aller Ebenen** – Sales Excellence ist ein gesamtheitlicher Ansatz, dessen Umsetzung auf allen Ebenen im Vertrieb erfolgen muss. Vom Innendienst, Customer Service über Außendienst und Key Account Management bis hin zur Führungsebene werden alle Mitarbeiter in spezifischen Programmen auf ihre Rolle mit den notwendigen Kompetenzen ausgestattet.



- **Fokus auf Umsetzbarkeit** – Bei allen Entwicklungsmaßnahmen steht die Umsetzung und Umsetzbarkeit im Vordergrund. Das ermöglicht einen schnellen Transfer in die Praxis und damit schnelle Ergebnisse.

Kontakt zur Unterstützung von Sales Excellence- Development



Jedes Jahr unterstützt Mercuri International Unternehmen in über 50 Ländern bei der Erreichung von Sales Excellence. Wir analysieren Absatzsituationen, entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden leistungsfähige Vertriebskonzepte und optimieren Verkaufsprozesse. Anschließend begleiten wir die Umsetzung mit Trainings- und Coachingmaßnahmen.



Michael Herrmann
Management Partner
Mercuri International
Meerbusch

Mercuri International Deutschland
Theodor-Hellmich-Str. 8
40667 Meerbusch
Germany

Mobile +49 163 65 05 444
Office +49 2132 9306 36
E-Mail michael.herrmann@mercuri.de



Falco Bude
Projektleiter
Mercuri International
Meerbusch

Mercuri International Deutschland
Theodor-Hellmich-Str. 8
40667 Meerbusch
Germany

Mobile +49 173 542 17 64
Office +49 2132 93 06 21
E-Mail falco.bude@mercuri.de



MERCURI
international