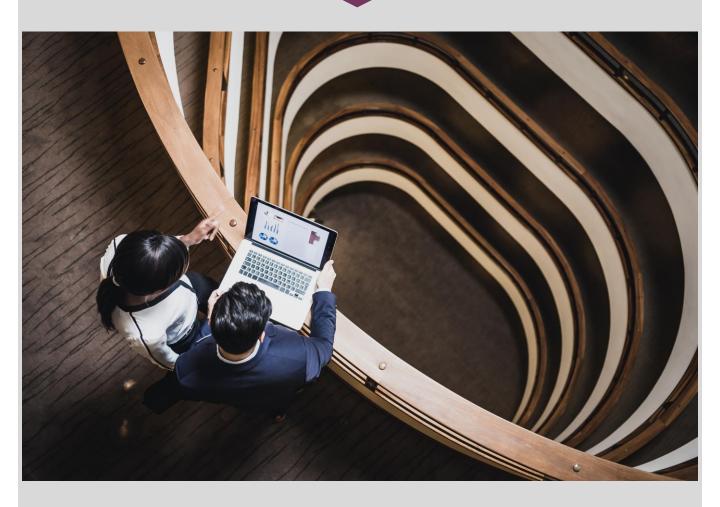
Bedeutung

Herausforderungen

Identifizieren

(Re-) Design

Kompetenzentwicklung



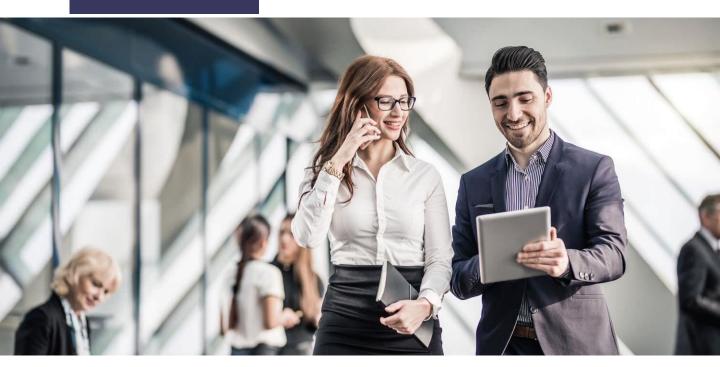


**GROW YOUR PEOPLE - GROW YOUR BUSINESS** 

Identifizieren der relevanten Sales Excellence-Erfolgsfaktoren



# Worin liegt die Herausforderung?



## Komplexität der "Vertriebsmaschine"



Ahnlich wie in einem Produktionsprozess gibt es viele Stellhebel, um die Leistung des Vertriebs zu steigern. Von der Maschinensteuerung über Qualitäts-Management bis hin zur Optimierung des Ressourcen-Verbrauchs. Welche Teile der "Vertriebsfabrik" sind noch nicht ausreichend auf die Umsetzung der Strategie abgestimmt und entwickelt?

#### Auf welchem Niveau befindet sich Ihr Vertrieb?



Um den Startpunkt für Sales Excellence-Maßnahmen festzulegen, muss eine Leistungsmessung der einzelnen Erfolgsfaktoren vorgenommen werden. Hier stellt sich die Frage, was ist gut und was nicht, gegen welche Benchmarks wird gemessen?

### Welcher Hebel ist für die Leistungssteigerung am effektivsten?



Wenn Optimierungspotenzial an mehreren Stellhebeln identifiziert wurde, wo liegt der größte Hebel für eine Steigerung der Performance? Welche konkreten Maßnahmen sollten ergriffen werden?

#### Priorisierung von Maßnahmen

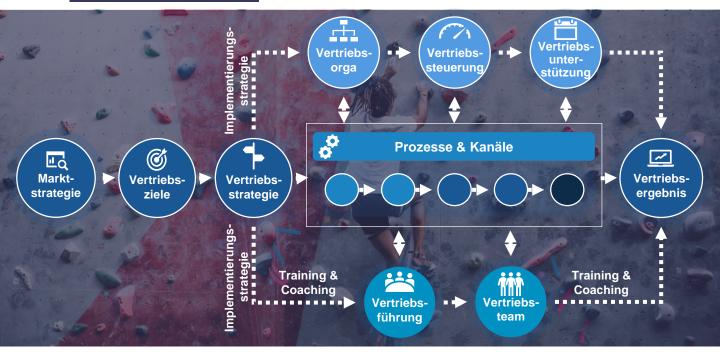


Es kommt zudem auf die richtige Reihenfolge an. Einige Maßnahmen können erst ihre volle Wirkung entfalten, wenn die richtigen Voraussetzungen geschaffen wurden. Was machen Sie wann, ist also entscheidend für die erfolgreiche Umsetzung von Sales Excellence.



Vorgehensweise zur Identifikation der relevanten Erfolgsfaktoren





## Aktueller Status der relevanten Sales Excellence-Erfolgsfaktoren

Gemeinsam mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern werden die einzelnen, oben abgebildeten Sales Excellence-Erfolgsfaktoren mit unterschiedlichen Methoden untersucht.

Hierbei werden drei Aspekte berücksichtigt:





#### Kompetenzen

Die Manager & Mitarbeiter benötigen für die erfolgreiche Umsetzung von Sales Excellence die richtigen Kompetenzen. Kompetenzlücken müssen identifiziert werden, um sie zu schließen.

Ergebnis der Analyse ist ein klares Bild der aktuellen Situation im Vertrieb, im Abgleich mit dem Sales Excellence-Benchmark. Daraus werden konkrete Handlungsempfehlungen erarbeitet, die nach Wirkung und Aufwand priorisiert werden.

Dieses bildet die Basis für Ihren Weg zu Sales Excellence!

Arbeitsweise zur Identifikation der relevanten Erfolgsfaktoren





## Sales Excellence-Audit – Analyse der Konzepte und deren Anwendung

Wie läuft ein Sales Excellence-Audit ab?

Hinter jedem Erfolgsfaktor stehen wichtige Arbeitsfelder, die hinterfragt werden müssen. Mit Hilfe von Themen- und Fragenkatalogen, die auf ihr Geschäftsmodell abgestimmt werden, erörtern wir mit den folgenden Methoden die relevanten Details zum aktuellen Stand ihrer Vertriebsorganisation:



Interviews und Workshops mit ausgewählten Managern und Mitarbeitern, um detaillierte Informationen zu den einzelnen Erfolgsfaktoren zu bekommen.



**MERCURI** 

Kennenlernen der Vertriebs- und Managementwerkzeuge (z.B. CRM, Cockpits, Kennzahlen) und Prüfung auf Zweckmäßigkeit.



Begleitung ausgewählter Mitarbeiter bei der Vertriebsarbeit. Verstehen der aktuellen Vorgehensweisen & Umsetzung der Strategie. Es ist wichtig, die Perspektive der Mitarbeiter mit einzubeziehen - nicht alles, was dem Management klar ist, ist auch in der Mannschaft so angekommen.



Konsolidierung der Ergebnisse in einem Abschlussbericht mit konkreten Handlungsempfehlungen und Prioritäten für die Umsetzung von Sales Excellence.



Auf unserer Internetseite finden Sie einen kurzen Selbsttest – Probieren Sie es einfach aus. Zum Selbsttest

Arbeitsweise zur Identifikation der Kompetenzen





# Competence Evaluator – Analyse der Kompetenzen

Es ist den Mitarbeitern nur möglich, ihren Aufgaben in der nötigen Qualität nachzukommen, wenn sie mit den entsprechenden Kompetenzen ausgestattet sind. Mit dem Online gestützten Competence Evaluator werden rollenspezifische Kompetenzniveaus erhoben und Lücken analysiert. Kompetenzen werden dabei nach Fähigkeiten, Einstellung und Wissen differenziert.

- 1 Festlegen und Anpassen der Kompetenzprofile sowie der Zielwerte
- Selbsteinschätzung der Teilnehmer entlang der definierten Kompetenzen
- 3 Fremdeinschätzung der Kompetenzniveaus durch die Vorgesetzten
- Mögliche Einschätzung durch Dritte (z.B. Kollegen, Kunden, Mitarbeiter)
- Vorgesetzter und Teilnehmer gleichen die jeweiligen Einschätzungen gemeinsam ab und einigen sich auf einen Wert
- Umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten der erhobenen Daten, um Erkenntnisse über notwendige Entwicklungsmaßnahmen abzuleiten



Ihr Mehrwert durch eine Zusammenarbeit mit Mercuri International





## Was haben Sie und Ihr Unternehmen davon?



 Objektives Bild – Unser externer Blickwinkel gibt Ihnen eine klare Einschätzung, wo Ihre Vertriebsorganisation derzeit bezüglich Sales Excellence steht.



Effizient zum Ergebnis – Vermutlich können Sie eine Analyse auch selber durchführen, aber mit welchem internen Aufwand und in welchem zeitlichen Rahmen? Mit unseren Methoden, Werkzeugen und der systematischen Analysen können Sie zeitnah mit den Erkenntnissen in die Umsetzung gehen und Wirkung erzielen.



 Konkrete Empfehlungen & Maßnahmen – Zur Optimierung Ihrer Vertriebsarbeit mit klaren Prioritäten für die schnellsten Erfolge.



Zielstrebig auf dem Weg zu Sales Excellence – Sie profitieren von der Erfahrung aus zahlreichen erfolgreich umgesetzten Projekten – und das ohne unnötige Umwege.



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



