

## Der Vertriebskreislauf als Vertriebsmotor

### - Tuning für die Krise -

#### Workshop

Besonders in der Krise muss der Vertriebskreislauf als Vertriebsmotor gut funktionieren – antwortfähig und ausgerichtet bleiben und nicht in hektischem Hin- und Herlaufen Energie verpuffen lassen. Dazu bieten wir Ihnen an, mit Ihren Vertriebsführungskräften und –mitarbeitern eine optimale Vorgangsweise zu erarbeiten.

#### Inhalte des Workshops:

- **Diagnose** des aktuellen Vertriebskreislaufs
- **Vertriebskreislauf:** Optimieren der einzelnen Schritte
- **Rahmen und Spielregeln** für die Vertriebsmitarbeiter in der Krise klären (Widersprüchlichkeiten, Reduzieren der Blockaden, Pricing, etc.)
- **Vertriebsstrategie** für die Krise konkretisieren (Kunden-Priorisierung, Angebote überarbeiten, Spielräume neu aufstellen, Maßnahmenplan/Monitoring)
- **Führung** in der Krise
- **Feedbackmöglichkeiten** an die Vertriebsführungskräfte und die Organisation erarbeiten - "Kundensensor!"
- **Zukunftsarbeit:** Wie werden wir die Krise bewältigt haben und wie werden wir dann mit unseren Kunden zusammenarbeiten?
- **Gesprächsleitfaden, Verhaltens- und Kommunikationsplan** für das Vertriebsteam erstellen – „Zusammenschweißen und echte Nähe!“

**Anmeldung & Kontakt:** [Bathel@heitgerconsulting.com](mailto:Bathel@heitgerconsulting.com)

Heitger Consulting GmbH  
Schwarzspanierstraße 15/1/5  
1090 Wien, Austria  
[www.heitgerconsulting.com](http://www.heitgerconsulting.com)  
T +43.1.40.93.646.10  
F +43.1.40.93.646.90  
Firmenbuch FN273100v  
Handelsgericht Wien  
UID ATU 62302546