

PRIME\$ALES

Vertrieboptimierung im Mittelstand



Haben Sie . . .

. . . austauschbare
Produkte oder sich
differenzierende
Dienstleistungen?

Gerade in Märkten mit Preisdruck ist elementar, dem Kunden deutlich zu machen, was man anders und/oder besser macht als der Wettbewerb.

Michael Sturhan hilft Ihnen, Ihre Positionierung und (vertriebs-)strategische Ausrichtung zu reflektieren.

Haben Sie . . .

. . . eine „Fahne“
für Ihre Verkäufer?

Häufig arbeiten Verkäufer „in den Tag hinein“. Eine Vorgabe, bspw. den Vorjahresumsatz wieder zu schaffen, reicht als Vorgabe nicht. Verkäufer brauchen eine „Fahne“, an der sie sich orientieren können.

Michael Sturhan unterstützt Sie bei der Ausarbeitung bzw. Schärfung Ihres Zielsystems für Ihre Verkäufer.

Haben Sie . . .

. . . „strategische“
Verkäufer?

Der Blick für Prioritäten im Sinne der Unternehmensziele geht schon einmal verloren. Zufälle prägen das verkäuferische Tagesgeschäft. Es wird dominiert von eingehenden Anfragen und Aufträgen.

Der von **Michael Sturhan** moderierte Workshop über „Strategisches Verkaufen“ verhilft Ihren Verkäufern zu mehr Zielorientierung und Systematik. „Zufälle vermeiden!“ sollte ein Leitsatz werden.

Haben Sie ...

...

Verkäufer mit Zeit?

Verkäufer haben nie Zeit! Möglicherweise aber auch deshalb, weil sie viel Zeit für Administration und zum Suchen von Informationen vergeuden.

Gemeinsam mit **Michael Sturhan** schauen wir auf Ihre Strukturen und Abläufe im Vertrieb und analysieren Effizienzsteigerungsmöglichkeiten.

Haben Sie . . .

. . . Verkäufer mit
Eigenmotivation?

Die brauchen Sie auch, denn Sie können Mitarbeiter nur in begrenztem Umfang zur Leistungserbringung motivieren!

Sehr wohl aber können Sie es beeinflussen, demotivierende Faktoren aus dem Weg zu räumen.

Michael Sturhan öffnet Ihnen die Augen dahin gehend, was Ihre Verkäufer möglicherweise demotivieren könnte.

Haben Sie . . .

. . . ein Angebots-
management?

In vielen Unternehmen werden eingehende Anfragen zwar schnell, aber standardisiert abgearbeitet.

Die Folge ist, dass Ihr Kunde nicht motiviert wird, einen anderen Entscheidungsparameter als den Preis einzubeziehen.

Gemeinsam mit **Michael Sturhan** sollten Sie klare Regeln für Ihr Angebotswesen erarbeiten, um dem Kunden speziell bei interessanten Anfragen verdeutlichen zu können, dass Sie an seinem Projekt besonders interessiert sind.



Michael Sturhan

Jahrgang 1960

Diplom-Ökonom (Diplomarbeit über
Marketing im Mittelstand)

20 Jahre Erfahrung als Marketingleiter,
Vertriebsleiter, Geschäftsführer im
Mittelstand

Der Erfolgsgestalter für Ihren Vertrieb:

kompetent, praxisnah, erfolgsorientiert.

Einer von Ihnen.

Sie sind eigentlich mit Ihrem Vertrieb ganz zufrieden? Für eine Unternehmensberatung sehen Sie bei sich kaum Ansatzpunkte?

Nehmen Sie trotzdem zu Michael Sturhan Kontakt auf und diskutieren mit ihm über die vielen Schrauben zur Optimierung Ihres Vertriebs!

Ein interessanter Einstieg ist der **eintägige Quick-Check**, bei dem mit über 200 Fragen die 32 wichtigsten Erfolgsfaktoren im Vertrieb für Ihr Unternehmen hinterfragt werden.

Spannend sind auch **Verkäuferworkshops**, z.B. über „**Aktives Verkaufen**“ oder „**Strategisches Verkaufen**“.

Sie werden erstaunt sein, welche Ergebnisse hier durch die praxisorientierte Moderation von Michael Sturhan zustande kommen.

Ihr Nutzen

- » Sie werden verstanden!
- » Sie sparen. Die schnelle Einarbeitung auf Ihre Themen heißt automatisch weniger Aufwand = weniger Kosten!
- » Sie finden sich wieder. Individuelle Optimierungslösungen, angepasst an Ihre Kultur und Struktur.
- » Sie werden nicht alleingelassen.
Auf Wunsch praxisnahe Begleitung bei der Umsetzung.
- » Sie genießen Flexibilität. Die regionale Nähe ermöglicht ggf. auch kurzzeitigen Einsatz und hält Reisekosten niedrig.

PRIME\$ALES

Vertriebsoptimierung im Mittelstand

Michael Sturhan
Kleines Feld 17
30966 Hannover-Hemmingen

E sturhan@primesales.de

T +49 (0) 511 655 820 98

F +49 (0) 511 203 96 84

M +49 (0) 171 607 87 36

www.primesales.de