

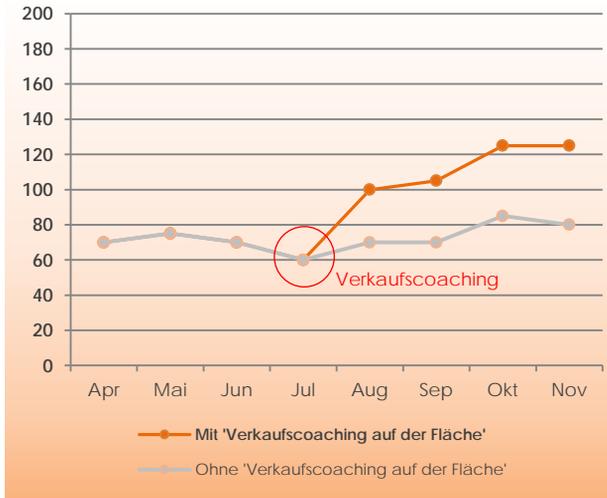
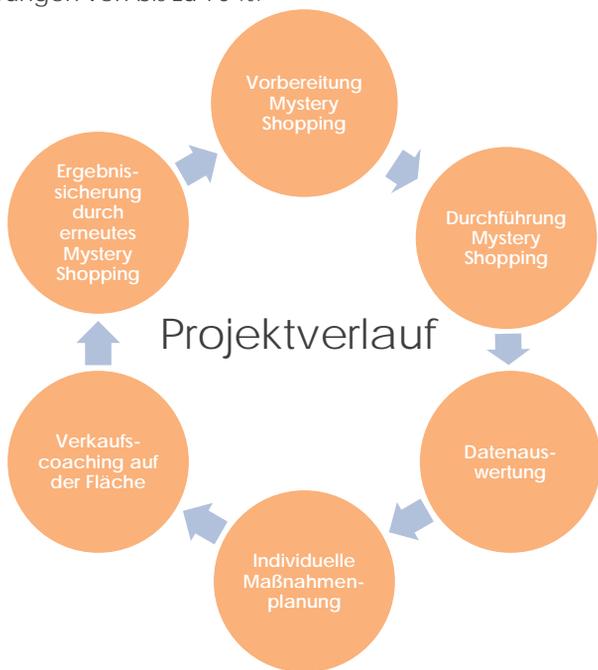
Vertriebsoffensive: Verkaufcoaching auf der Fläche

Als langjähriger Personal- und Handelsprofi unterstützen wir Sie kompetent und zuverlässig bei Ihrer Vertriebsoffensive.

Wir bieten Ihnen ein, auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens, individuell zugeschnittenes Leistungspaket an. Vor jedem Maßnahmenplan empfehlen wir die empirische Datenerhebung durch Mystery Shopping (Testkäufe) nach gemeinsam festgelegten Kriterien. Durch die Gewinnung von handlungsrelevanten Informationen sind wir in der Lage, eine angepasste Maßnahmenplanung für Sie zu erstellen. Unsere wissenschaftlich basierten Auswertungstools verschaffen Ihnen einen analytisch-genauen Blick, an welcher Stelle im Vertriebsprozess Verbesserungsmaßnahmen effektiv und effizient sind.

Der stationäre Einzelhandel ist in einem hart umkämpften Marktumfeld mehr denn je gefordert. Die gewachsenen Erwartungen der digitalversierten Verbraucher müssen erfüllt werden. Denn nur so können Sie sich von Mitbewerbern abheben und den reinen, preisgetriebenen Angeboten im Handel und Internet einen verbesserten Kundenservice entgegensetzen.

Besondere Erfolge verbuchen wir mit unseren sogenannten *Coachings auf der Fläche*. Hierbei werden die Mitarbeiter live und direkt bei der Veränderung ihres vertrieblichen oder Führungsverhaltens begleitet. Mit dieser Maßnahme erzielen wir nachweislich, messbare, nachhaltige Umsatzsteigerungen von bis zu 70 %.



Wir entwickeln Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte entlang der gesamten Vertriebskette mit nachhaltigem Erfolg.

Unsere Vertriebsprofis sind top ausgebildete und zertifizierte Trainer und Coaches, welche die gesamte Bandbreite der relevanten und zeitgemäßen Instrumente der Erwachsenenbildung beherrschen.

Obendrein kommen sie aus dem Handel und/oder verfügen über langjährige Vertriebserfahrung.

Wir sind erst zufrieden, wenn unsere Kunden es auch sind. Lassen Sie sich in einem persönlichen Strategiegelgespräch von unseren Vorschlägen zum erfolgreichen Start Ihrer Vertriebsoffensive überzeugen.

Ziel von Verkaufcoaching

...ist die nachhaltige Steigerung der Vertriebskennziffern durch eine Veränderung des vertrieblichen Verhaltens der Mitarbeiter.

Der Nutzen von Verkaufcoaching

...liegt in der nachhaltigen Sicherung der Vertriebsleistung als Beitrag zum Gesamtunternehmenserfolg.



Ihr Ansprechpartner:

Matthias Dederichs
 Business Coach, Senior Consultant

Fon +49 (0)40 399 991-10
 E-Mail m.dederichs@cscp.de