

Informationen für Vertriebsleiter

Sind Ihnen als Vertriebsleiter einige der folgenden Situationen geläufig?

- **das aktuelle Umsatzniveau ist nicht so, wie es sein sollte**
- die **zukünftigen Umsatzziele** stellen eine **große Herausforderung** dar
- die **Vertriebsmitarbeiter** lassen sich nicht in der **gewünschten Art und Weise motivieren**
- die **Kundenzufriedenheit** ist nicht auf dem **Niveau**, auf dem sie sein sollte
- die **Leistungsfähigkeit und Produktivität der Mitarbeiter** gibt bezogen auf die **zukünftige Wettbewerbsfähigkeit** Anlass zu Besorgnis
- **Trainingsmaßnahmen** verursachen Kosten, bringen aber **nicht** die **erwünschten Effekte**
- die **tatsächlichen Erfolgsfaktoren** der Vertriebsmitarbeiter sind **nicht so klar**, um neue **Vertriebsmitarbeiter schnell erfolgreich** machen zu können

Wenn einige der hier aufgeführten Situationen in Ihrem beruflichen Leben eine Rolle spielen, dann sollten Sie mit uns Kontakt aufnehmen.
Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.