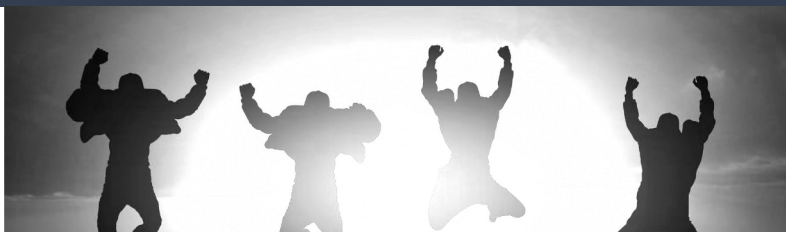


ZIEL  
42,195

# MARATHON - Reifegrad - Check für Vertrieb und Verkauf

■ ■ ■ Erfolgsnavigator  
**Erfolg ist planbar!**



Mit einem professionellen Blick von außen bekommst Du jetzt für Deinen Vertrieb und für Deinen Verkauf die Chance herauszufinden, an welchem Kilometerpunkt des Marathonlaufes sie aktuell stehen.

Unabhängig davon, wie heute der Status Quo ist, der Weg zum Ziel hört nicht auf. Im Ergebnis bekommst Du eine wertvolle und auf Dich abgestimmte Übersicht zu je acht elementaren Faktoren, welche den größten Hebel an Deinem Erfolg haben.

## Nutze daher jetzt

den **MARATHON - Reifegrad - Check** (MRC)

um strukturiert herauszufinden, wo Deine Stärken liegen und wo Schwachstellen in Deinem System verankert sind. Du bekommst gezielte Handlungsempfehlungen, mit denen Du umgehend Deine Erfolgsreise zu Deinen Zielen fortsetzen wirst.



Verkaufstrainer

## „Lernen, erfolgreich zu Verkaufen“

**Sichere** Dir heute Dein  
kostenfreies  
Erstgespräch 👍

Rückseite: weitere  
Informationen

START

**Ingo Herzog, MBA**  
Hinterer Geisberg 6 | 77978 Schuttertal  
ingo@ingo-herzog.de | www.ingo-herzog.de  
**+49 152 31912380**

 mind.steps

Verändere Deine Perspektive



Ablauf für den MRC

(I) **Kostenfreies Erstgespräch**  
(60min) buchen!

(II) **Abstimmungstermin** vor Ort,  
Besprechung der Zielsetzung und  
des Durchführungszeitraums

(III) **Durchführung des MRC** vor  
Ort. Vertrieb 3 Tage, Verkauf 1 Tag

(IV) **Ergebnisbericht**,  
Abschlussbesprechung und  
**Planung der nächste Schritte**

# Marathon - Reifegrad - Check

## Für Deinen VERTRIEB

Die wesentlichen Betrachtungsschwerpunkte sind hier die folgenden: Umsatzwachstum, Kundenzufriedenheit, Vertriebsleistung, Marktdurchdringung, Vertriebsprozesse und -effizienz, Teamarbeit und Zusammenarbeit, Vertriebsstrategie und -planung, Entwicklung und Umsetzung einer klaren Vertriebsstrategie, Wettbewerbsanalyse, Vertriebstraining und -entwicklung, gezielter Einsatz von IT-Systemen (CRM, Controlling, Leads, Angebot Nachverfolgung, ...). Im Vorgespräch werden daraus Schwerpunkte definiert und die wichtigsten Teilbereiche individuell priorisiert.

## Für Deinen VERKAUF

Hier werden Testkäufer an einem Standort gezielte Beobachtungen und Bewertungen zu acht wichtigen Kriterien vornehmen. Zu diesen Kriterienpunkten zählen: Kundenorientierung, Beratungskompetenz, Problemlösungskompetenz, Abschlussfähigkeit, Produktkenntnisse, Preiskompetenz, Kundenbindungsfähigkeit und den gezielten Einsatz von Verkaufstechniken.

Die Testkäufe finden anonym vor Ort statt, werden im Vorgespräch im Detail besprochen.



## Deine Vorteile und Mehrwerte sind unter anderem ...

- Wissen, wo Du heute stehst | Ermittlung des Status Quo
- Wissen, wo Deine Stärken und Deine Optimierungsbedarfe liegen
- Wissen, wie Du die Stärken stärken und entwickeln wirst
- Wissen, wie Du Deine Potentiale in messbaren Erfolg transformieren wirst
- Wissen, wie Du nachhaltig den Vertrieb und Verkauf weiterentwickeln kannst
- Wissen, ob Dein Vertrieb optimal aufgestellt ist
- Wissen, ob ein erfolgserprobtes System implementiert und funktionsfähig ist

**Dein Nutzen: Du** bekommst gezielte Handlungsempfehlungen an die Hand, die Du sofort in die Umsetzung bringen kannst. Mit diesem wirst Du Deinen Absatz, Deinen Umsatz und Deinen Ertrag auf das nächste Level heben.“



nachdenken | neudenken | umdenken

© 2023 | mind.steps