



## MIT K&P DEN VERTRIEB DURCH DIE KRISE LOTSEN

Christian Raúl Herlan

# MIT K&P DEN VERTRIEB DURCH DIE KRISE LOTSSEN

STEHEN SIE ANGESICHTS DER CORONA-KRISE MIT IHREM VERTRIEBSTEAM JETZT AUCH VOR FOLGENDEN HERAUSFORDERUNGEN?

„Sie sind den ganzen Tag in Krisengesprächen gebunden und haben (fast) keine Zeit, Ihr Vertriebsteam zu organisieren.“

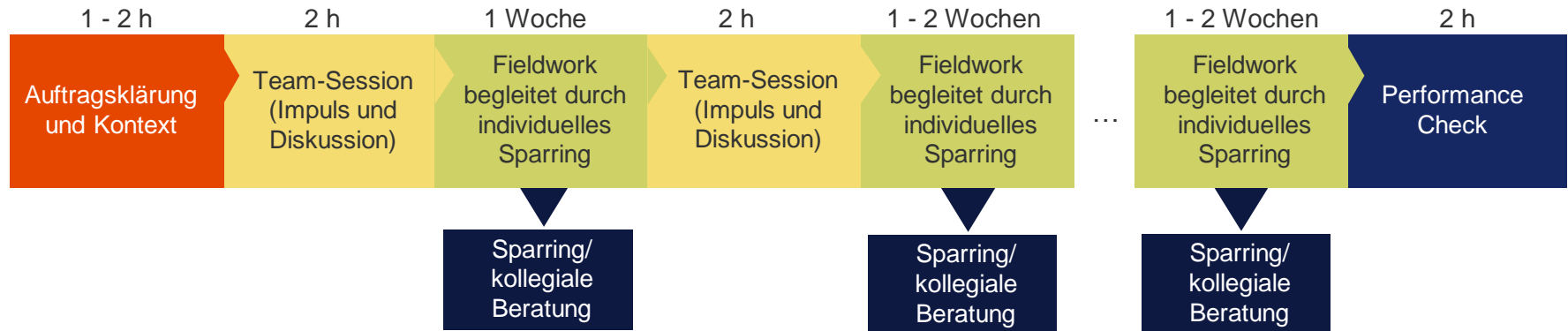
„Sie suchen händeringend nach Lösungen, wie Sie Umsatzeinbrüche und Stornierungen minimieren können.“

„Sie fragen sich, wie der Außendienst jetzt sinnvoll Vertriebsarbeit betreiben kann?“

„Sie suchen nach Möglichkeiten, wie Sie die Motivation und das Engagement Ihrer Mitarbeiter im Home Office aufrecht halten können?“

Die erfahrenen K&P Vertriebs-Coaches helfen Ihnen und Ihren Teams, trotz großer Hemmnisse den Überblick zu behalten und erfolgreiche Vertriebsarbeit zu leisten.

## K&P BIETET IHREN VERTRIEBSTEAMS EIN INTEGRIERTES COACHING-ANGEBOT



### Auftragsklärung und Kontext

- Zusammensetzung des Vertriebsteams
- Business Kontext und Herausforderungen
- Grobe Abstimmung der Schwerpunkte
- Definition von Performance-Attributen (grob)
- Mögliche zu beachtende Besonderheiten
- Planung des Ablaufs

### Team-Session

- 2 h Session zu aktuellen Vertriebs- und Team-Themen
- Impuls durch einen K&P Vertriebsexperten
- Moderierte Diskussion im Team und Ableitung von Vereinbarungen und Maßnahmen
- Perspektive Team-zusammenarbeit, Motivation und Stimmung
- Definition weiterer Session-Themen

### Fieldwork

- Vertriebsmanager und Team arbeiten an den vereinbarten Inhalten
- 1-2 h Sparring-Session für die Führungskraft mit einem K&P Vertriebscoach
- Jede Führungskraft hat ein definiertes Zeitkontingent
- Optional: Team-Sparring im kleinen Kreis
- Ableitung von Bedarfen für die Team-Sessions

### Performance Check

- Reflektion im Team zur Entwicklung der zuvor definierten Performance-Attribute
- Optional: Dialog Mitarbeiter/ Führungskraft zur Perspektive Team-zusammenarbeit, Motivation und Stimmung

# DAS PULL-PRINZIP BEIM SPARRING:

## DAS "PULL-PRINZIP" BEIM SPARRING

Wir empfehlen, dass jeder Führungskraft neben den Team-Sessions ein bestimmtes Zeitkontingent zugeteilt wird, welches sie bei Bedarf eigenverantwortlich nutzen kann.

Unsere Erfahrung zeigt, dass circa 6-10 Stunden (aufgeteilt in 2 Stunden-Sitzungen) pro Führungskraft nachhaltigen Erfolg gewährleisten.

Dieses individuelle Zeitbudget kann von jeder Führungskraft innerhalb eines definierten Zeitraums von einem bis drei Monaten genutzt werden.

Er/Sie entscheidet, ob er/sie diese Zeit für ein Coaching nutzt oder lieber von einem K&P-Sparringpartner in konkreten Führungs- oder Change-Situationen begleitet wird (Shadowing).  
Auch der Einsatz des K&P-Sparringpartners in einer Moderator- oder Mediatorrolle in einer Gruppenintervention ist nach Absprache möglich.



## IN KURZEN SESSIONS BEKOMMT IHR TEAM IMPULSE ZUR VIRTUELLEN VERTRIEBSARBEIT, KANN DIESE DISKUTIEREN UND SCHNELL UMSETZEN

Interne Zusammenarbeit	Vertriebsperformance	Knowhow und Skills
Gestaltung der Abstimmung und Regelkommunikation	Virtuelle Kundenbearbeitung optimal gestalten	Mitarbeiterbefähigung für virtuelle Zusammenarbeit
Gestaltung der Vertriebsabläufe, Schnittstellen und Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen (virtuell)	Auftragsstornos und Umsatzverluste minimieren	Selbstmanagement und Eigenmotivation im Home-Office
Kurzfristige Vertriebssteuerung und Aufgaben-Tracking	Entwicklung und Updates realistischer Vertriebszenarios und Umsatzplanungen	Kundenkommunikation und -Akquise in Zeiten von Corona
Gemeinsam Prioritäten setzen und Zeitmanagement	Marktchancen trotz Corona erkennen, bewerten und schnell umsetzen	
Teamspirit, Motivation und Leistung im virtuellen Umfeld		

## ” HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

...oder haben Sie Fragen bezüglich unserer Angebote?  
Bitte zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren.

Ihre Kontaktperson

**Christian Raúl Herlan**  
Werner-von-Siemens-Str. 2–6  
76646 Bruchsal  
  
Tel: +49 160 – 90 49 10 42  
[Christian.Herlan@krauspartner.de](mailto:Christian.Herlan@krauspartner.de)

