



IMPLEMENTIERUNG UND BEGLEITUNG DER CORONA TASK FORCES IM VERTRIEB

April 2020

HERAUSFORDERUNGEN IM VERTRIEB IN FOLGE DER COVID-19 PANDEMIE



IMPLEMENTIERUNG UND BEGLEITUNG DER CORONA TASK FORCES IM VERTRIEB (1)

MIT DEN RICHTIGEN MAßNAHMEN DEN VERTRIEB AUS DER KRISE FÜHREN

Schnelles Handeln ist jetzt Trumpf! Wenn Sie jetzt im Vertrieb die richtigen Entscheidungen treffen möchten, sind Task Force Teams zu den folgenden Themen der Schlüsselfaktor:

1. Interne Zusammenarbeit
2. gezielte Vertriebsarbeit
3. Produkt-Markt-Szenarien

IMPLEMENTIERUNG UND BEGLEITUNG DER CORONA TASK FORCES IM VERTRIEB (1)

MIT DEN RICHTIGEN MAßNAHMEN DEN VERTRIEB AUS DER KRISE FÜHREN

DIE HERAUSFORDERUNG

Schon in „normalen“ Zeiten fällt es vielen Vertriebsorganisationen schwer, zusätzlich zum Tagesgeschäft gezielte und schnelle Projektarbeit zu leisten. In der jetzigen Situation erschweren folgende Faktoren die Task Force Arbeit zusätzlich:

- Die Team-Mitglieder sind verstreut, arbeiten überwiegend im Home-Office.
- Der Umgang mit virtuellen Meeting- und Collaboration Tools ist noch ungewohnt.
- Die virtuelle Projektarbeit sowie die Führung von virtuellen Teams ist ungewohnt.
- Der „Krisenmodus“ ist für viele Vertriebsmitarbeiter und Manager Neuland.

Die Gefahr von Verunsicherung und Denkblockaden ist deshalb groß.

HIER HILFT BEGLEITUNG.

Unsere erfahrenen Vertriebsberater kennen die Arbeit in Task Force Teams aus zahlreichen Kunden-Projekten. Sie sind es gewohnt, schnell wirksame Krisenkonzepte und neue Vertriebsstrategien zu erarbeiten. Aus eigener Praxis und vielen Kundenprojekten verfügen wir über eine große Erfahrung bezüglich virtueller Vertriebsarbeit. Auch die Führung und Moderation von virtuellen Teams und Workshops gehört zu unserem Tagesgeschäft.

UNTERSTÜTZUNG IHRER CORONA TASK FORCES IM VERTRIEB DAS K&P ANGEBOT

ÜBERBLICK



IMPLEMENTIERUNG UND BEGLEITUNG DER CORONA TASK FORCES IM VERTRIEB (2)

SO UNTERSTÜTZEN WIR IHRE CORONA TASK FORCES IM VERTRIEB:

- Wir organisieren, moderieren und dokumentieren Ihre Task Force Meetings (virtuell und auch persönlich).
- Auf Wunsch richten wir Ihnen die dazu erforderlichen virtuellen Instrumente ein und befähigen Ihre Mitarbeiter.
- Wir stellen Ihnen moderne und effektive Projektmanagement-Methoden zur Verfügung, auch für agile Zusammenarbeit.
- Wir unterstützen Sie mit Vertriebs-Knowhow bei der Neugestaltung und Anpassung der internen Zusammenarbeit, der Marktbearbeitung sowie bei der Entwicklung der richtigen Produkt-/Markt-Szenarien.
- Wir unterstützen Ihre Vertriebsmanager dabei, die richtigen Themen und Entscheidungen zu priorisieren.
- Als erfahrene Projekt- und Change-Manager stellen wir sicher, dass Ihre virtuellen Task Force Teams effizient und zielorientiert zusammenarbeiten.
- Auf Wunsch unterstützen wir Sie mit zusätzlichen Ressourcen für die operative Projektarbeit.

Letzten Endes ermöglichen wir Ihnen, sich in der aktuellen Situation nicht zu verzetteln.

Sie können sich mit Ihren Mitarbeitern auf die jetzt wesentlichen Vertriebsthemen konzentrieren, schnell und zielgerichtet die richtigen Weichen stellen, um Schaden abzuwenden und neue Marktchancen zu nutzen.

TYPISCHERWEISE BESCHÄFTIGEN SICH DIE CORONA TASK FORCE TEAMS MIT FOLGENDEN VERTRIEBSTHEMEN

Interne Zusammenarbeit	Gezielte Vertriebsarbeit	Produkt-/Markt-Szenario
Virtuelle Zusammenarbeit und Regelkommunikation effizient vereinbaren und umsetzen	Professioneller Umgang mit heiklen Kundenthemen	Corona Betroffenheitsanalysen unserer Produkte und Zielmärkte
Gestaltung der Vertriebsabläufe, Schnittstellen und Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen (virtuell)	Auftragsstornos und Umsatzverluste minimieren	Priorisierung/Forcierung der richtigen Produktgruppen und Zielmärkte
Kurzfristige Vertriebssteuerung und Aufgaben-Tracking	Virtuelle Kundenbearbeitung optimal gestalten	Identifikation kurz- und mittelfristiger Vertriebschancen durch Corona
Prioritäten richtig setzen und Zeitmanagement	Entwicklung und Updates realistischer Umsatzprognosen und -szenarien	Express-Lancierung „Corona-fähiger“ Produkte?
Teamspirit, Motivation und Leistung im virtuellen Umfeld	Anpassung des Vertriebs- und Marketing-Mix während und nach Corona	
Online-Trainings und Workshops für die Vertriebsmitarbeiter		

” 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

