

Moraweck Unternehmensberatung

Kerstin Wilhelm-Moraweck
Dipl.-Ing. Angewandte Mechanik
MSc der Kommunikations- und Betriebspsychologie
Forlenweg 3

D-75210 Kelttern

+49 7082 / 7971873 +49 177 2229522

kontakt@moraweck.de

www.moraweck.de



Vertriebs-Check		
	Thema	Tool
1	Schnittstelle Marketing & Business Development mit Vertrieb	Befragung der Vertriebs-Mitarbeitenden
2	Handhabung eingehender Anfragen, CRM-System, zeitliche Abläufe	Befragung der Vertriebs-Mitarbeitenden
3	Weitergabe an Vertrieb, Vermeidung von Lead-Verlusten	Befragung der Vertriebs-Mitarbeitenden
4	Einbettung in QM	Befragung Management
5	eigentlicher Vertrieb - Faktor Mensch	SalesMOCEAN® mit Auswertung und Coaching
		Coaching zu Beziehungsaufbau und -pflege, Kommunikation, Verhandlungstechnik möglich
6	wie erfolgt die Ergebniskontrolle des Vertriebs (NICHT des Umsatzes)	Diskussion mit Management
7	strategische Weiterentwicklung des Vertriebs	Diskussion mit Management
8	Resümee, ggf. Maßnahmeplan	Workshop mit Management & Vertrieb