

Sich beraten lassen ist
die Stärke der
Menschen, die genau
wissen, auf welchem
Gebiet sie besser werden
können!

Beschreibung der Beratungsarbeit

- Beratung des Einzelunternehmers/in und kleiner Firmen bis 20 Mitarbeiter
- Reine Verkaufsberatung
 - Wie erhöht der Verkäufer seine Erfolgsquote?
 - Wie organisiert er sich und arbeitet strukturiert?
 - Wie plant man Vertrieb?
 - Welche Hilfsmittel braucht der Vertrieb?
 - Wie wird ergebnisorientiert kontrolliert?
 - Kurzfristige, mittelfristige und langfristige Vertriebsziele!
- Ablauf der Beratertätigkeit
 - Kennenlerngespräch mit Zielsetzung der Zusammenarbeit
 - Ca. 1 - 3 Std. im Unternehmen
 - Vorbereitung und Ausarbeitung der Planungen, um Zielsetzung zu erreichen
 - Terminplanungen
 - Ca. 1 - 3 Std. Backoffice
 - Besprechung der Umsetzungsphase im Unternehmen
 - Ca. 3 Std. im Unternehmen
 - Ablauf
 - Zeitplanung
 - Arbeitsorganisation
 - Dokumentation für Vertriebs-Mentoring
 - Auswertung und Dokumentation der geplanten Arbeit
 - Ca. 2 - 5 Std. Backoffice
 - Umsetzungskontrolle beim Unternehmen
 - Ca. 3 Std. im Unternehmen
 - Wie wurden die Vorhaben umgesetzt?
 - Welche Erfahrungen lernt der Verkäufer dabei?
 - Welche Korrekturmaßnahmen sind notwendig?
 - Zeitplanung und weitere Aktivitätsplanungen

- Auswertung und Dokumentation der geplanten Arbeit
 - Ca. 2 - 5 Std. Backoffice

- Projektbetrachtung
 - Ca. 3 Std. beim Unternehmer/in
 - Gesamtbetrachtung und Ergebnisse
 - Weitere Planungen oder Hilfestellungen
 - Endbesprechung
- Enddokumentation als Arbeitsgrundlage und Projektnachweis
 - Ca. 2 - 5 Std. Backoffice

Zeitverantwortlichkeiten

Vorbereitung und Dokumentation, Ausarbeitung, Zielformulierungen und Enddokumentation für den Unternehmer, für ggf. Banken, Steuerberater oder Fördermittelbeantragung

Arbeitszeit im Backoffice

10 - 20 Arbeitsstunden

Projektarbeit direkt beim Kunden bezieht sich auf das Zielsetzungsgespräch, die gemeinsame Planung und Umsetzungsphase und deren Kontrolle mit klaren Ergebniskennzahlen und ggf. weiteren Zielsetzungen

Arbeitszeit direkt mit dem Unternehmer/in

10 - 12 Arbeitsstunden

Der Kunde erhält eine Dokumentation beginnend mit den Zielsetzungen aus dem Erstgespräch, den Umsetzungsaktivitäten samt Arbeits-Hilfsmittel bis zu vollständigen Projektergebnissen und weiteren Planungen als Arbeitsgrundlage für künftige eigene Projekte und ggf. als Nachweis für nachrangig gelagerte Informationspflichten.

Das Projekt bezieht sich auf ein Gesamtzeitfenster von nur 4 Wochen, kann aber auch in Form einer Tagesberatung durchgeführt werden. Die Zielsetzungen für die Beratungstätigkeit bestimmt, solange es vertriebsorientiert vorgesehen ist, immer der Kunden. Die Beratung kann also die gezielte Steigerung von Umsatz oder Ertrag anstreben, oder auch nur als Projektarbeit für z.B. eine geplante Hausmesse ausgelegt werden.

Die klare Zielsetzung als Ergebnisziel des Projektes wird im Kennenlerngespräch definiert und am Ende des Projektes mit den Ergebnissen abgeglichen.

Preise

Für unsere Beratung erlauben wir uns einen Stundensatz von 75,00 € + Mehrwertsteuer in Rechnung zu stellen. Für eine zeitlich absehbare Standardberatung verrechnen wir einen Pauschalbetrag von 1.500,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer.

Wir freuen uns auf eine aktive Zusammenarbeit!

W. Thoma

Vertriebs-Projektmanager

Aus der Praxis für die Praxis