

# DIE VERTRIEBSBERATER

## Stratos-Institut

Das Stratos-Institut betreut seit über 15 Jahren im deutschsprachigen Raum namhafte Unternehmen der verschiedensten Branchen. Die Berater und Trainer haben selbst langjährige Vertriebserfahrung.

Die Beratungs- und Trainingsschwerpunkte umfassen: Rekrutierung von Verkäufern, Neukundengewinnung, Telefonverkauf, Grundausbildung Verkauf, Förderung erfahrener Verkäufer, Führungskräfte trainings, Motivation und Teamentwicklung im Vertrieb.

## Kaiblinger & Partner

Das erfahrene Team von Kaiblinger & Partner unterstützt Unternehmen, Entwicklungs- und Veränderungsvorhaben schnell, sicher und nachhaltig umzusetzen.

Bewährte Instrumente helfen bei der Erhebung jener Faktoren, welche die größte Hebelwirkung zur Erreichung der Vertriebsziele darstellen. Gemeinsam mit Führungskräften und MitarbeiterInnen werden effektive Maßnahmen zur Neukundengewinnung, zur Ausschöpfung bestehender Kundenpotenziale und für höchstmögliche Effizienz im Vertrieb erarbeitet. Die systematische und nachhaltige Umsetzung der gewünschten Ergebnisse steht dabei im Mittelpunkt.

stratos<sup>INSTITUT</sup>

Simmeringer Hauptstraße 120/1/29  
A-1110 Wien  
Tel. +43-1-749 23 73  
office@stratos.at

kaiblinger&partner  
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Böcklinstraße 78/25  
A-1020 Wien  
Tel. +43-1-512 51 12  
office@kaiblinger-partner.at

[www.dievertriebsberater.at](http://www.dievertriebsberater.at)

# DIE VERTRIEBSBERATER



kaiblinger&partner  
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

stratos<sup>INSTITUT</sup>





## Wer wir sind

**Kaiblinger & Partner** und das **Stratos-Institut** sind seit mehr als zehn Jahren im deutschsprachigen Raum als Berater und Trainer für vertriebsorientierte Unternehmen tätig.

Um unsere Kunden bei den ständig steigenden Anforderungen an die Vertriebsorganisation und an die MitarbeiterInnen noch besser unterstützen zu können, wurde diese Kooperation mit der Bezeichnung **»Die Vertriebsberater«** gegründet.

Der Vorteil für die Kunden liegt im Zusammenwirken eines erfahrenen Teams von Spezialisten, das Unternehmen bei allen relevanten Themenstellungen im Vertrieb flexibel und umfassend betreut. **Unser Ziel ist eine dauerhafte Verbesserung der Vertriebsstärke unserer Kunden.**

## Die Herausforderungen für den Vertrieb

### Für die Organisation

- >> Marktpotenziale erkennen und nützen
- >> Produktivität erhöhen
- >> Kundenbindungsstrategien entwickeln
- >> Vertriebscontrolling

### Für Führungskräfte

- >> Die besten MitarbeiterInnen gewinnen und halten
- >> Führung, Förderung und Motivation der VertriebsmitarbeiterInnen
- >> Kunden gewinnen und binden
- >> Nachhaltige Erreichung der Vertriebsziele

### Für MitarbeiterInnen

- >> Umgang mit laufenden Veränderungen
- >> Spannungsfeld Kundenerwartungen vs. Firmenziele
- >> Strategisch denken und handeln
- >> Verkaufsfertigkeiten laufend perfektionieren

### Standortbestimmung

Mit unseren Instrumenten unterstützen wir Sie bei der raschen und objektiven Analyse der Stärken und Optimierungschancen im Vertrieb.

### Strategie und Wettbewerbsvorteile

Wir unterstützen Sie bei der Entwicklung von innovativen Strategien und konkreten Maßnahmen zur Realisierung von Wettbewerbsvorteilen.

### Vom Ziel zum Ergebnis

Prozessorientierte Vorgehensweisen ermöglichen Lösungen, die hohe Beteiligung und Akzeptanz aller Betroffenen sicherstellen und dabei helfen, intern Know-how aufzubauen. Konsequentes Prozessmanagement verhilft zur gezielten Umsetzung der gewünschten Ergebnisse, so sparen Sie Zeit und Kosten.

### MitarbeiterInnen und Führungskräfte

Wir professionalisieren gemeinsam mit Ihnen die Auswahl, Ausbildung und laufende Weiterentwicklung Ihrer MitarbeiterInnen im Vertrieb. Durch Beratung, Coaching und praxisorientierte Trainings, unterstützen wir auch die Führungskräfte bei der Erfüllung ihrer vielfältigen Aufgaben.

*»Wir verstehen uns als Prozessbegleiter zur Stärkung des Vertriebs.«*

### Unsere Vorgehensweise

Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir jene Faktoren, welche die größte Hebelwirkung zur Erreichung Ihrer Vertriebsziele darstellen.

In einem systematischen Prozess erarbeiten wir mit Management und MitarbeiterInnen effiziente Maßnahmen, zum Ausschöpfen bestehender Kundenpotenziale sowie zur Neukundengewinnung.

