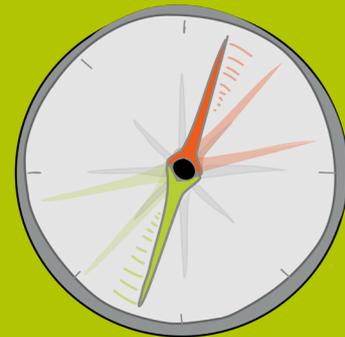


Vertrieb in Zeiten der Digitalen Transformation



Bestimmen Sie
die Richtung

Die Herausforderung

**Generation-Y:
50 % der arbeitsfähigen Bevölkerung in 2020***

*Kunden sind heute 20-mal besser
informiert als vor 5 Jahren*

*Die Kundenbeziehungen
verändern sich radikal*

*60% der Kunden haben Ihre
Shortlist erstellt, bevor sie
den ersten
Anbieter kontaktieren*



Vertrieb: Mut zur Veränderung ist notwendig

Die Zeiten ändern sich; die Kunden auch. Der klassische Vertrieb passt für Einkäufer und Ingenieure der Generation Y nicht mehr.

Komplett neue Business Modelle entstehen. Außerdem zählt, dass alles schnell online sein muss: Nicht nur der Informationsfluss, sondern auch das Konfigurieren und die Bestellung. Eine neue Organisation entsteht; Vertrieb und Marketing verschmelzen.

Visionäre Leader verstehen diese Herausforderungen und setzen schon jetzt ihre Organisation in Bewegung.

**Profitieren Sie von unserem Know-how:
Entdecken Sie unsere Experten-Programme!**

*Generation Y: "Wir können
alles, wenn wir genug Zeit haben"*

*Der Vertriebler muss zum
Berater werden*

* Quelle: Statistisches Bundesamt

Durchstarten!

Start:

1. Impuls geben & verstehen

Lernen, was möglich & wichtig ist

2. Alle in einem Boot

Ob Vertrieb, Produktion oder Geschäftsführung:
Besitzen eine gemeinsame Zielvorstellung

Haben Sie den Mut die Richtung zu bestimmen!?

3. Fokus / Strategie

Überlegene Vertriebsprozesse & Value Proposition entwickeln

5. Umsetzen & stabilisieren

Ziel:

Schnellere Umsetzung durch gezieltes Managen in der Implementierungsphase & nachhaltiges Stabilisieren

Kunde 0815

Kunde xx Mio

Kunde 25637

4. Optimieren

Effizienz steigern & Wettbewerbsvorteil erlangen

Durchschnittlicher ROI: Faktor 5-8

(u.A.: Steigerung: Umsatz, Pricing, Effizienz)

Auf langjähriger Erfahrung basierende Programme

werden Ihren Vertrieb entscheidend voranbringen:

★ **Verstehen:** Das „Ein-Tages-Programm“.

Dies ist die richtige Wahl, um einen schnellen Überblick zu bekommen.

★★ **Planen:** In einer Woche auf „Speed“.

Mit diesem Programm erhalten Sie passend zu Ihrem Unternehmen Ideen und Strategien, um Ihren Vertrieb auf die Höhe der Zeit zu bringen.

★★★ **Umsetzen:** Sie wissen, was Sie wollen.

Wir unterstützen Sie vom „Impuls geben“ bis hin zur Umsetzung & Stabilisierung. Mit diesem Programm legen Sie am schnellsten die richtige Basis in der Digitalen Transformation.

3 Vertriebs-Programme

| | ★ | ★★ | ★★★ |
|-----------------------------------|---------------|----------------|-----------------|
| | Verstehen | Planen | Umsetzen |
| Art | | inkl. a. | inkl. a. & b. |
| Ein-Tages-Workshop | ✓ | ✓ | ✓ |
| Abteilungs-Workshops & Interviews | | ✓ | ✓ |
| Umsetzungs-Management | | | ✓ |
| Training | | | ✓ |
| Umfang | | | |
| Zeitdauer | 1 Tag | 1 Woche | 2-3 Monate |
| BM-Experts Team | 2 Experten | 3 Experten | individuell |
| Foto-Protokoll | ✓ | ✓ | ✓ |
| inklusive Reisekosten (BME) DACH | ✓ | ✓ | ✓ |
| Nachberatung inklusive | 2 Stunden | 4 Stunden | individuell |
| Richtpreis | | | |
| | 4,9 T€ | 24,9 T€ | ab 40 T€ |

Gültigkeit bis Nov.18 & zzgl. MwSt

Die Vorteile:

| | ★ | ★★ | ★★★ |
|--|-----------|--------|----------|
| | Verstehen | Planen | Umsetzen |
| 1. Impuls geben & verstehen | | | |
| Der Wandel der Kundenbeziehung im B2B | ✓ | ✓ | ✓ |
| Update, was möglich & wichtig ist | ✓ | ✓ | ✓ |
| Gegenseitiges Verständnis Generation Y & X | ✓ | ✓ | ✓ |
| 2. Alle in einem Boot | | | |
| Die Herausforderung annehmen | ✓ | ✓ | ✓ |
| Gemeinsame Zielvorstellung entwickeln | ✓ | ✓ | ✓ |
| Hindernisse, Nutzen & Mehrwert | ✓ | ✓ | ✓ |
| 3. Fokus / Strategie | | | |
| Customer Journey 2020 | | ✓ | ✓ |
| Value Proposition für Kunden | | ✓ | ✓ |
| Business-Modell (aktuell vs. Zukunft) | | ✓ | ✓ |
| Überlegene Vertriebsprozesse entwickeln | | ✓ | ✓ |
| Technologie-Konzept (CPQ, CRM,...) | | ✓ | ✓ |
| Road-Map / Aktionsplan | ○ ✓ | ○ ✓ | ✓ ✓ |
| 4. Optimieren | | | |
| Verzahnung Vertrieb & Marketing | | ✓ | ✓ |
| Omnichannel ermöglichen | | ✓ | ✓ |
| Vertriebler zu Beratern machen | | | ✓ |
| 5. Umsetzen / Stabilisieren | | | |
| Managen der Informationsquellen initiieren | | | ✓ |
| Kommunikationsplan festlegen | | | ✓ |
| Supervision des Projektes | | | ✓ |
| Training der Opinion-Leader | | | ✓ |

Sie haben noch Fragen? [Termin einfach online vereinbaren](#)

BM-Experts GmbH

Wir initiieren und implementieren Veränderungsprozesse. Seit mehr als 9 Jahren sind wir in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Produkt-Management tätig.

Wir sind Experten im Vertrieb und begleiten Sie in der Digitalen Transformation.

Das Wichtigste im Webinar: bm-experts.de/webinar

Referenz:

... BM-EXPERTS unterstützte unseren Strategie-Prozess. Die sehr gute, strukturierte Moderation ermöglichte uns in kürzester Zeit einen gemeinschaftlichen Strategieplan aufzusetzen...

Mehr Referenzen / Projekte: bm-experts.de/#referenzen



Geschäftsführer Uwe Brüggemann

BM-Experts GmbH
Kaiserstuhlstr. 18
14129 Berlin

+49 30 - 80 58 58 6 - 0

[Termin online vereinbaren](https://bm-experts.de)
bm-experts.de

BMEXPERTS

(c) BM-Experts GmbH 2017, PDF 100-17-13-3-0.1.web

Weitere Programme von BM-Expert

Unser Programm zur Verbesserung der Qualität Ihrer Angebote:

Angebot in 2 Minuten

Vertrauen ist für den Vertrieb maßgebend. Doch heutzutage muss das Angebot auch schnell beim Kunden sein.

Ob Guided Selling, Konfigurator, oder gar Configure-Price-Quote-System (CPQ): Ihr Unternehmen kann dadurch die nötige Schnelligkeit erlangen.



Unser Programm für Ihr Kunden-Know-How:

Tune Your CRM!

Das CRM-System ist heute - und noch mehr in der Zukunft - für die unternehmensweite Steuerung der Kundenbeziehungen zentral.

Doch viele CRM werden nach mehr oder weniger erfolgreichem Start nicht mehr effizient eingesetzt.

Wir helfen Ihnen dies zu ändern.



Profitieren Sie vom Wissen der BM-Experts:

Nutzen Sie unsere Experten-Programme!

Mehr unter: bme.digital