

Veränderungsprojekt – Neue Handelsstrukturen im Vertrieb

Unterstützung einer Vertriebseinheit bei der Umsetzung neuer Vertriebsmethoden (Customer Value Management, Customer Relation Management etc.). Diese Veränderungen hatten zur Folge, dass sich die komplette Arbeitsmethodik (Bezirks-/Kundenzuordnung, Kommunikation gegenüber dem Kunden, Prämienregelung etc.) veränderte. Bei einer Großveranstaltung (ca. 80 Außendienstmitarbeiter) und nachfolgenden Workshops ging es darum, nachhaltig Akzeptanz bei den Mitarbeitern für diese neuen Instrumente zu schaffen. Dabei wurde vorwiegend auf Themen wie transparente Kommunikation zwischen Vertrieb, Management und Projektteam fokussiert. Durch diese zielgerichtete Unterstützung konnten Umsatzeinbußen durch neu zu etablierende Prozesse verringert werden.

Veränderungsprojekt- Neue Strukturen

Die Führungskräfte eines neu strukturierten Bereiches wollen verbindliche Absprachen über die zukünftige Zusammenarbeit treffen und sich auf ein gemeinsames Führungsverständnis vereinbaren. In einem Workshop wird geklärt, welche Bedarfe und Erwartungen bei den Einzelnen bestehen, und es werden Vereinbarungen über Zusammenarbeit (z.B. Entscheidungswege, Konflikteskalation, Meeting Kultur etc.) getroffen. Dabei werden auch persönliche Stile der einzelnen Teammitglieder angesprochen, um ein Verständnis für unterschiedliche Herangehensweisen/Arbeitsstile zu schaffen. Ein wesentlicher Beitrag für eine optimale erfolgreiche Zusammenarbeit.