

„Resultate - Aktivitäten - Kunden“

in der Branche

Haustechnik (Heizung/ Sanitär/ Lüftung/ Tiefbau)

für

-Industrie - Großhandel - Fachhandwerk-

Welche RESULTATE wir erzielt haben:

- Deutlicher Ausbau der bundesweiten Marktführerschaft
- Steigerung des Marktanteiles im Marktverantwortungsgebiet um 20-30 Prozent
- Signifikante Erhöhung von Umsatz und Gewinn
- Reduzierung von Kosten um 10-20 Prozent
- ISO-Zertifizierung
- Effiziente Unternehmensstrukturen und Geschäftsprozesse mit Leistungssteigerungen von 10-30 Prozent
- Steigerung der verkäuferischen Kompetenz und der Professionalität der Mitarbeiter
- Intensivierung der Kundenbindung
- Gewinnung von Neukunden
- Erhöhung der Motivation und der Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen
- Optimierung der Zusammenarbeit (innerhalb der Teams, zwischen Teams, zwischen Mitarbeitern und Führungskräften)
- etc.

Welche AKTIVITÄTEN zu diesen RESULTATEN geführt haben:

- **Coaching**
 - Coaching der regionalen Verkaufsteams
 - Einzelcoaching der Inhaber, Persönlich haftenden Gesellschafter, Top-Führungskräfte
- **Beratung**
 - Qualitätsmanagement / Kontinuierliche Verbesserungsprozesse
 - Unternehmensstrategie
 - Re-Organisationen / Aufbau von effizienten Strukturen und Prozeßmanagement
 - Post-Merger-Integration

- **Training**
 - Ausbildung der Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte aller Ebenen und Bereiche
 - Verkaufstrainings der Außendienstmitarbeiter
 - Einsteigertraining für Junior-Außendienstmitarbeiter
 - Profitraining für erfahrene Außendienstmitarbeiter
 - Fokustraining Neukundengewinnung
 - Verkaufstrainings der Ausstellungsmitarbeiter
 - Verkaufstraining der Innendienstverkäufer / Zentralverkauf und Fachabteilungen
 - Verkaufstraining der Abholtresenmitarbeiter
 - Training der Buchhaltungsmitarbeiter
 - Training der Logistikmitarbeiter und Verkaufsfahrer

- **Aktivitäten im Bereich Kundenbindung:**
 - Handwerkerberatung und –coaching
 - Steuern und Finanzen
 - Marketing und Werbung
 - Generationswechsel
 - Betriebswirtschaft, Kalkulation und Organisation

 - Handwerkerseminare
 - Führung eines Handwerksbetriebs
 - Neukundenakquisition und Verkauf
 - Telefonverkauf und Büroorganisation
 - Beratung und Verkauf in der Sanitär-Fachausstellung
 - Der Monteur als Verkaufsförderer

Bei welchen KUNDEN wir diese AKTIVITÄTEN durchgeführt haben:

- von 1992-2002 in allen Häusern der GC-Gruppe (Cordes & Graefe / Gienger-Gruppe mit ca. 50- 70 Veranstaltungen und ca. 600 Teilnehmern pro Jahr
- Keramag
- Kaldewei
- Rossen und Warnke / Georg C. Hansen
- uvm.