

Medieninformation

Knauer Training macht erstmals wirklich alle relevanten Erfolgsfaktoren des Vertriebs messbar

Teamarbeit, Kunden-Know-how und individuelle Kompetenzen sind im Vertrieb mindestens genauso wichtig wie Umsatzzahlen und andere Ertragskennziffern

Innsbruck, 06. Dezember.2011.

Wer im Vertrieb erfolgreich sein möchte, braucht neben einer zielorientierten Strategie auch belastbare Kennzahlen. Diese dürfen sich aber nicht allein auf Umsatzgrößen, Ertragskennziffern oder Deckungsbeiträge beziehen, sondern sollten auch Erkenntnisse über die Kompetenz und die Zusammenarbeit innerhalb der Vertriebsmannschaft enthalten oder den Umgang mit technischen, menschlichen und logistischen Ressourcen. Knauer Training präsentiert erstmals ein Analyse-Tool, mit dem wirklich alle sogenannten harten und weichen Faktoren erfasst und gemessen werden und das die gegenseitigen Abhängigkeiten dieser Faktoren darstellt.

„Gute Verkäufer sind rar und schwer zu finden. Deswegen sind zwei wichtige Kenngrößen im strategischen Vertrieb besonders wichtig: das Image des Arbeitgebers auf dem Markt und das vorhandene Know-how beziehungsweise die Aktivität des Vertriebsteams“, erklärt die Expertin für High-Performance-Selling Ulrike Knauer nur zwei ihrer mehr als dreißig Analysepunkte. Mit Hilfe des „Sales Knauer Kurz Index“ (SKKI) werden valide Informationen über die Vertriebsorganisation, das Vertriebssystem, die interne Kooperation, die Kunden, deren Daten und der Datenverarbeitung sowie die individuellen Kompetenzen der einzelnen Vertriebsakteure auf allen Hierarchieebenen sichtbar gemacht. Unternehmen bekommen so einen schnellen Überblick darüber, wo noch Verbesserungspotentiale in der Vertriebsabteilung bestehen – menschlich, technisch oder prozessbezogen.

"Der SKKI ist auch ein Mess- und Steuerungsinstrument, das die jährliche Steigerung der Vertriebsleistung systematisch unterstützt", ergänzt Knauer. Er sei auch eine geeignete Messbasis für eine unternehmensweite Vertriebs-Balanced-Scorecard sowie eine Unterstützung zur Evaluierung aller getroffener Entscheidungen und Maßnahmen im Verkauf.

„Nichts ist so elementar lebenswichtig für ein Unternehmen wie der Vertrieb – aber leicht verständliche und umfassende Analyse- und Planungs-Tools gibt es bislang nicht“, so Knauer. Vertriebs Erfolg, so die Innsbrucker Verkaufsexpertin, habe eben viele Dimensionen. In Zeiten der Austauschbarkeit vieler Produkte, eines gravierenden Fachkräftemangels, internationaler Märkte und vieler verschiedener Führungs- und Mitarbeiterpersönlichkeiten und Vertriebskonzepte sei eine Planungsgrundlage unentbehrlich. „Der ‚Sales Knauer Kurz Index‘ misst auch die Wirksamkeit bestimmter Maßnahmen“, erklärt Knauer. Er sei deswegen auch als mittel- oder langfristige Unterstützung zu sehen.

Das Besondere sei, dass eben nicht mehr nur die Entwicklung der Umsätze betrachtet werden könne, sondern auch deutlich werde, worin denn Vertriebs Erfolge oder Misserfolge begründet sind. „Der Weg zum Erfolg kann Schritt für Schritt und Entscheidung für Entscheidung nachvollzogen werden.“ Das Verkaufs-Analyse-Tool eigne sich sowohl für kleine und mittlere Betriebe als auch für größere Vertriebseinheiten bis zu 3.000 Mitarbeitern, verdeutlicht Knauer. Das Kennzahlensystem und die strategische und interdependente

Betrachtung aller Faktoren liefere wichtige Erkenntnisse und Planungsgrundlagen für jedes Unternehmen.

Wer mehr über die Businessstrainerin und Vertriebs- und Kommunikationsexpertin Ulrike Knauer oder das neue Verkaufs-Analyse-Tool erfahren möchte, findet weitere Informationen unter www.ulrikeknauer.com.

Hintergrund:

Ulrike Knauer, Dipl. Betriebswirtin (FH) und Autorin, ist die Expertin für Spitzenverkauf durch Integrität. Mehr als 20 Jahre Führungsverantwortung im Vertrieb, Verkauf und ihre Tätigkeit als Geschäftsführerin eines internationalen Logistikkonzerns garantieren praxisbezogene, umsetzungsstarke und wirkungsvolle Verkaufsmethoden. Ihre Teilnehmer, in Seminaren und auf Kongressen, begeistert sie mit ihrer energiegeladenen Vortragsweise. Sie versteht es mit einfachen, verständlichen Worten komplexes Vertriebs-Know-how auf den Punkt zu bringen. Durch den Einsatz der Techniken von High-Performance-Selling begleitet sie Verkäufer auf ihrem persönlichen Weg an die Spitze.

Weitere Informationen unter www.ulrikeknauer.com.

Kontakt:

Knauer Training
Grabenweg 68
A-6020 Innsbruck
Tel. +43 (0) 512 279269-0
Mail: trainer@ulrikeknauer.com

Bei technischen Rückfragen wenden Sie sich an unsere Presseagentur Spreeforum International GmbH, Herrn Falk Al-Omary unter der mobilen Rufnummer +49 (0)171/2023223.