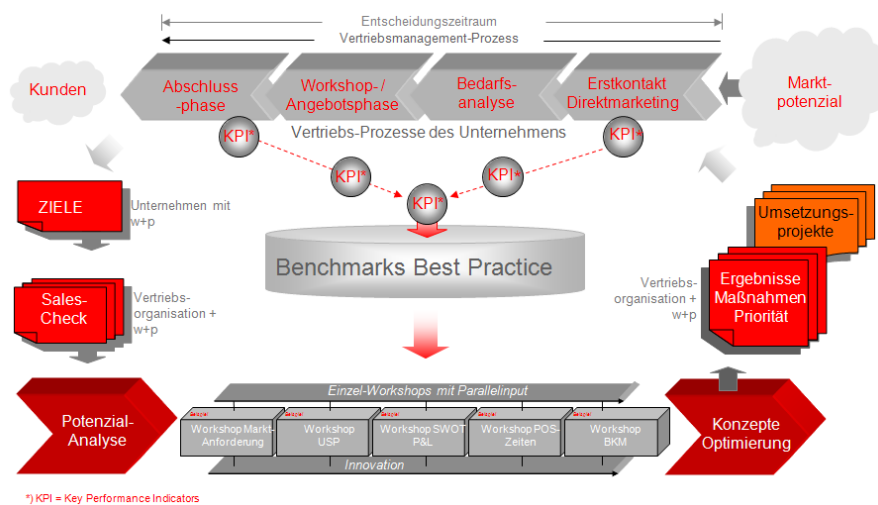


Vertriebs-Produktivitäts-Steigerung VPS

- Die VPS Methodik ermittelt die spezifischen Potenziale in Vertriebsorganisationen und Vertriebs-Prozessen. w+p entwickelt neue, innovative Vertriebskonzepte.
- Die w+p Berater schaffen die Basis, optimierte Konzepte zeitnah in die Praxis umzusetzen.
- Vertriebsorganisationen steigern ihre Produktivität messbar



- Der Vertrieb konzentriert sich auf seine eigentlichen Aufgaben am Point of Sales.
 - 1) Analyse: Telefonischer Erstkontakt/Direktmarketing
 - 2) Analyse: Key Account Bestandskunden
 - 3) Analyse: Vertriebsprozess Neukunden
 - 4) Analyse: Sales-Funnel
 - 5) Analyse: Marktpotenzial
 - 6) Analyse: Führungsprozess
 - 7) Analyse: Zeiten am POS
 - 8) Analyse: Cross-Selling
 - 9) ...



Produktivitätsreserven im Vertrieb erkennen und nutzen

Ansprechpartner: Andreas Reinicke, 0621-42 280 21, reinicke@w-p.de