

VERTRIEBSSOUVERÄNITÄT
DAS PROGRAMM

VERTRIEBSENTWICKLUNG
PLANBAR. MESSBAR. NACHHALTIG.

IHRE VISION. →

- Qualität im Vertriebserfolg.
- Motivation in der Zielerreichung.
- Stabilität in der Entwicklung.
- Flexibilität in der Umsetzung.
- Sicherheit in der Zukunft.
- Leistung auf höchstem Niveau.

... wo Menschen an Zielen gemessen werden, sollten Effizienz und Effektivität planbare Grössen sein.

Die Vertriebsperformance ist bis zu 40% höher - vorausgesetzt man implementiert flexible Vertriebsmethoden und -prozesse, die sich permanent den Herausforderungen am Markt und in der Branche anpassen, um jederzeit ‚alles im Griff zu haben‘.

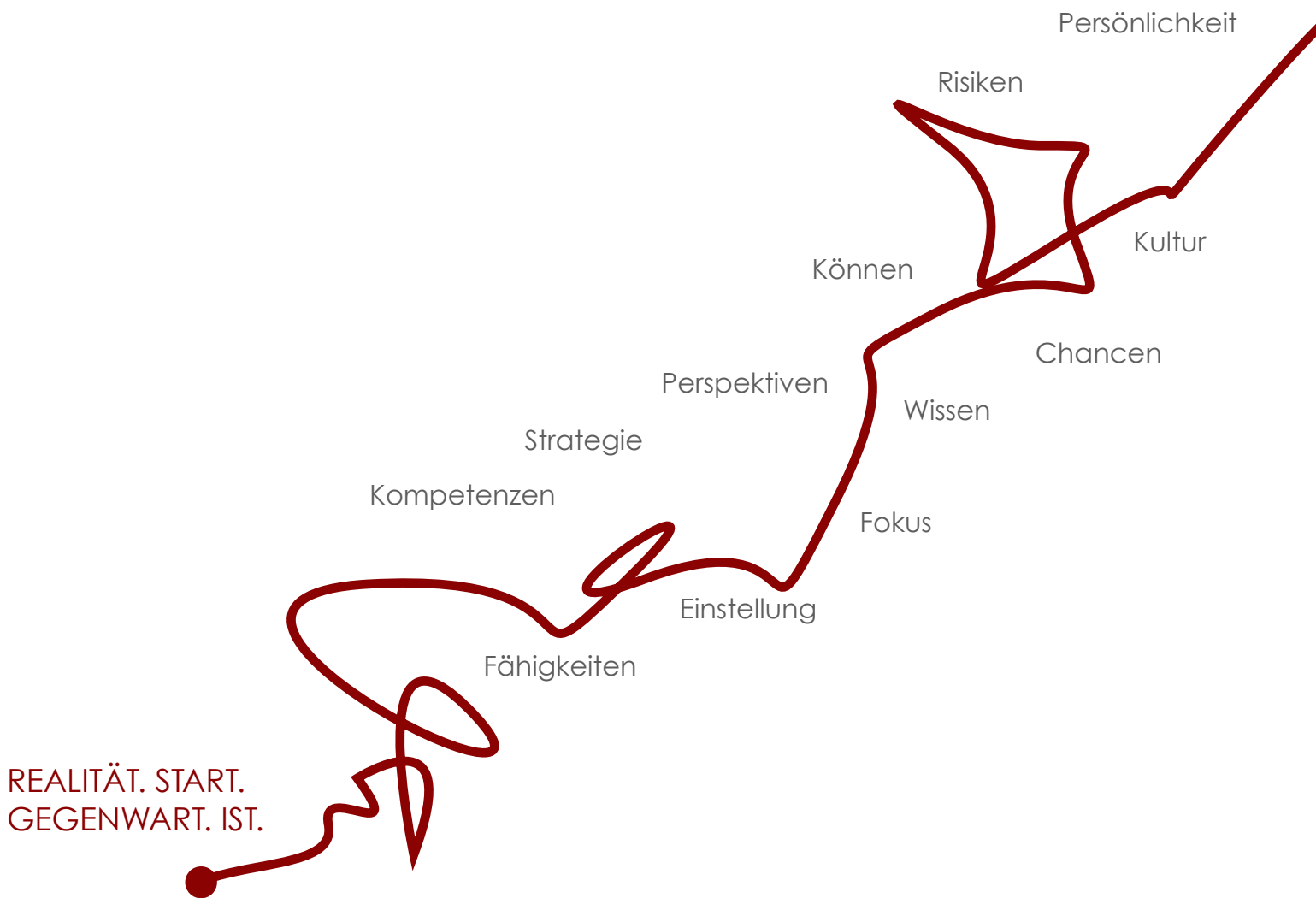
Eines wird dabei sehr deutlich: Wie wir uns informieren, qualifizieren, weiterentwickeln und Wissen und Informationen austauschen, und Prozesse oder Methoden anwenden, wird über den Erfolg von Unternehmen und Menschen entscheiden.

Wissen und Know How sinnvoll auszubauen gehört deshalb zu den erfolgsentscheidenden Faktoren und erfordert einen Partner, der es Ihnen leichter macht das Richtige zu tun.

Wir steigern die Effizienz und Effektivität
Ihrer Vertriebsaktivitäten und machen aus
Vertrieblern - **Vertriebspersönlichkeiten.**



Was man wie und warum
verändert - entscheidet
auf dem Weg ‚nach oben‘.



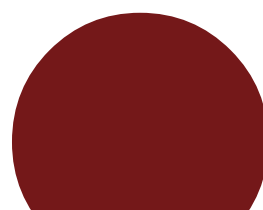


... wenn man heute damit beginnt ein Ziel anzugehen und Visionen umzusetzen – sodass sich die Zukunft neu gestaltet – dann wird sich vieles verändern.

Durch die neuen Herausforderungen ergeben sich Perspektiven und eröffnen sich Chancen. Dadurch werden Kompetenzen neu oder auf andere Art und Weise definiert, das Können fokussiert und mit perfektionierten Methoden und Tools effektivere Wirkungen erzielt. Persönlichkeiten entwickeln sich dadurch und damit Einstellung und Fähigkeiten. Controlling macht dabei den Fortschritt messbar und schafft Vertrauen und Identifikation.

... und ob Sie den direkten Weg nehmen, das entscheiden Sie durch Ihre Vertriebsouveränität.

IMPULSGEBER
QUERDENKER
BEWUSSTMACHER
LEISTUNGSDENKER
MUTMACHER
CHANCENNUTZER
IDEENGEBER
MOTIVATIONSTYP
VORDENKER
ANDERSMACHER

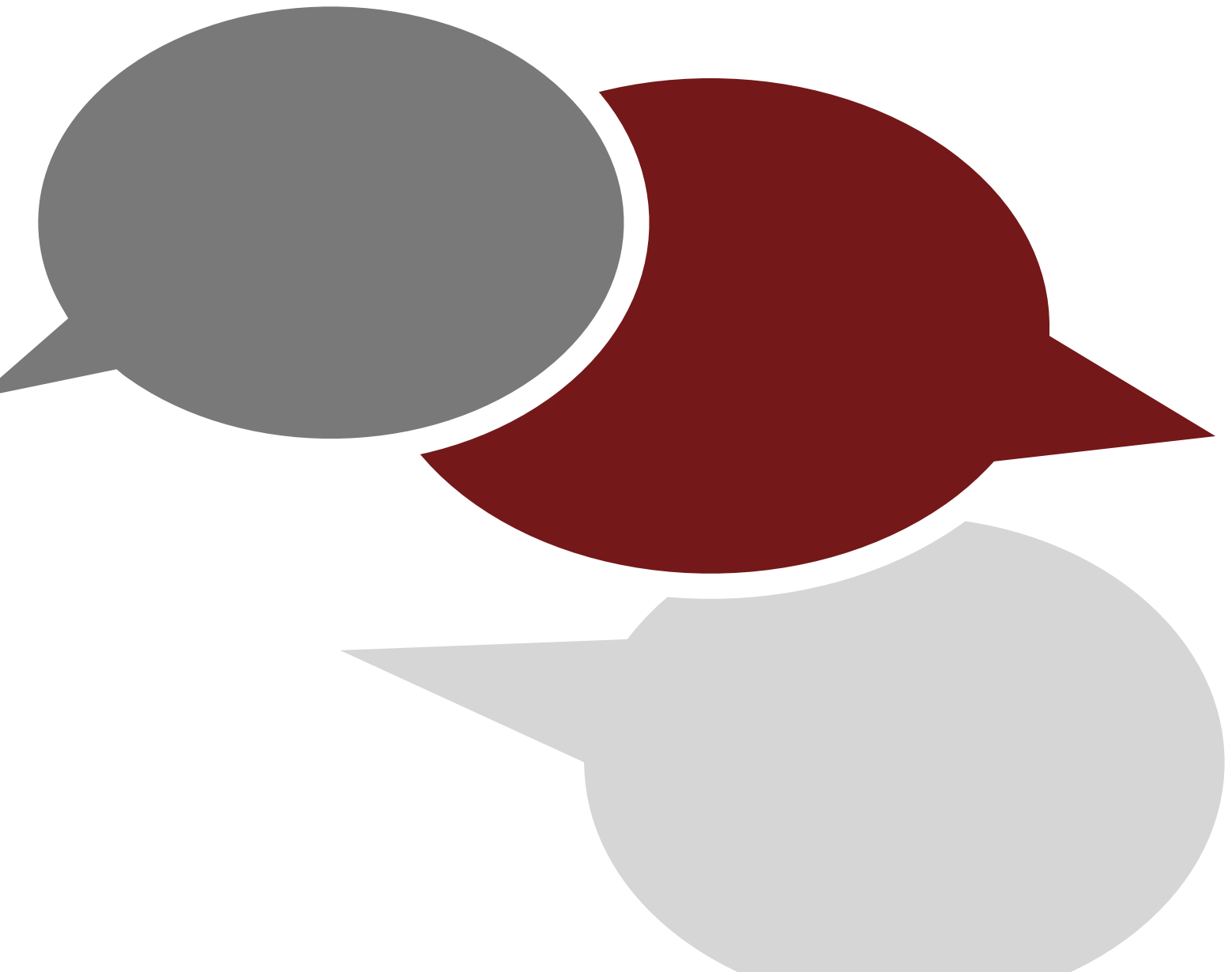


“

... einzigartig - wie Jochen Metzger uns in der Vertriebsentwicklung ‚gepushed‘ hat und dadurch die Ergebnisse vervielfacht wurden.

... man holt sich einen Perfektionisten ins Haus - der Vertrieb kann und das von A-Z.

... fast magisch, wie die Methoden in der Praxis funktionieren.



Wachstum aber anders.

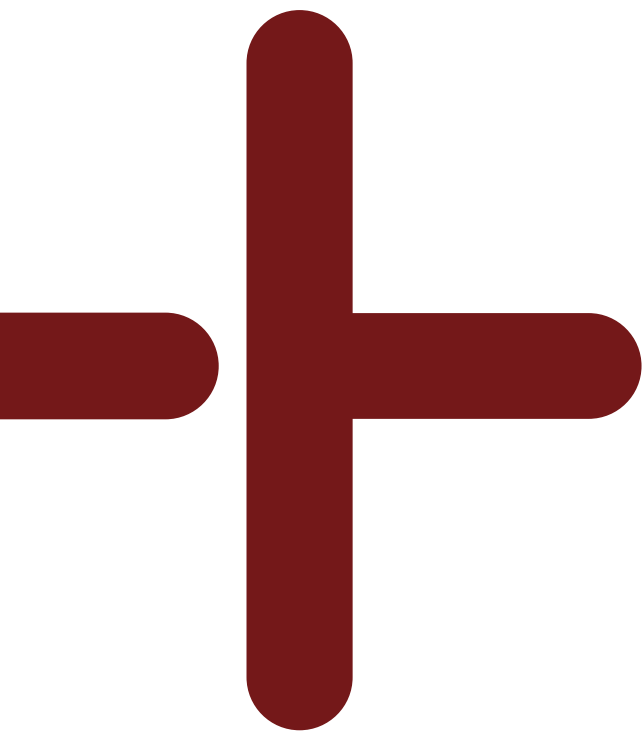
Um dem Wettbewerb einen Sprung (nicht nur einen Schritt!) voraus zu sein und im Vertrieb immer wieder neue Chancen zu entdecken, das ‚beste‘ Projekt abzuschliessen oder das Budget zu erreichen - braucht es nicht unbedingt das 1.000-ste Verkaufstraining oder den x-ten Vertriebsworkshop. Sie brauchen jemand der Ihnen die richtigen Fragen stellt! Die Antworten haben Sie! Das Wissen, die Ideen und Ansätze sind häufig da – nur sind sie nicht immer bewusst, sind nicht abrufbar, nicht diskutier- und entscheidbar. Erleben Sie, wie schnell Sie oder Ihr Team Ansätze und Möglichkeiten finden, die bis dahin ungenutzt blieben oder nicht bewusst war das es sie gibt, und sichern Sie sich dadurch Ihren zukünftigen Wettbewerbsvorsprung.

Geschwindigkeit im Handeln.

Wenn Sie schon dabei sind Ihre Verkaufskompetenzen auszubauen um sich vom Wettbewerb abzuheben - dann, wenn es um ‚neue‘ Kunden geht oder darum die Abschlussquote zu erhöhen oder über Cross- / Up-Selling den Umsatz zu steigern oder um die wichtigen Themen die Sie verändern möchten, damit Sie Ihre Vertriebsziele erreichen können - dann ist Geschwindigkeit ‚wie schnell man etwas umsetzt‘ genauso wichtig wie Inhalt. Es gibt kaum ein Strategiewerkzeug oder eine Verkaufsmethode welche Jochen Metzger nicht kennt. Er weiss um ihren Sinn oder Unsinn, den Nutzen oder auch Überfluss und er kennt ihren geschickten oder ungeschickten Einsatz aus zahlreichen Projekten. Niemals werden unnötig Zeit und Ressourcen verschwendet, um am Ende zu sagen: „Das wussten wir auch vorher schon!“. Erleben Sie ‚echte hands on-Mentalität‘ im Vertrieb - in Höchstgeschwindigkeit und ohne Tiefe zu verlieren.

Komfortabel in die ‚Stretch‘-Zone.

Der Vertriebsexperte zeigt wie komfortabel die ‚Stretch‘-Zone ist und macht bewusst welche Chancen verpasst werden, wenn man nicht immer und immer wieder die Grenzen verschiebt. Präzise werden Methoden, Szenarien und Trends im Vertrieb und Verkauf ‚durchleuchtet‘ und das schafft Sicherheit und Vertrauen. Ab dann - fokussieren Sie sich auf Ihre Vertriebsziele und die perfekte Vorgehensweise um in den entscheidenden Situationen souverän zu handeln.



DER BESONDERE MEHRWERT.

Klarheit in der Umsetzung.

Nicht selten stehen wir vor großen Herausforderungen - wenn es um die Umsetzung anspruchsvoller Projekte oder Strategien geht. Und oft sind wir erst am Ende ‚klüger‘ – nämlich dann, wenn wir unsere Ziele nicht erreicht haben oder mit grossem Aufwand gerade noch so das Minimale hinbekommen.

Zu häufig entscheiden wir uns dann dazu unsere Ansprüche zu verringern und das was wir erreicht haben zu akzeptieren, anstatt konsequent unsere Methoden diesen Herausforderungen anzupassen.

Entscheiden Sie sich mit der Next-Practice-Methodik von Jochen Metzger dafür, das Sie im Vertrieb Klarheit darüber haben, wo genau die Lücke zwischen ‚dem wo Sie aktuell stehen‘ und ‚dort wo Sie hinwollen‘ besteht. Nur wenn diese Lücke klar sichtbar ist, können Sie genau das erreichen was Sie erreichen möchten – nämlich Ihre gesteckten Vertriebsziele. Erleben Sie mit Jochen Metzger eine ‚neue‘ Art der Umsetzungsperformance.

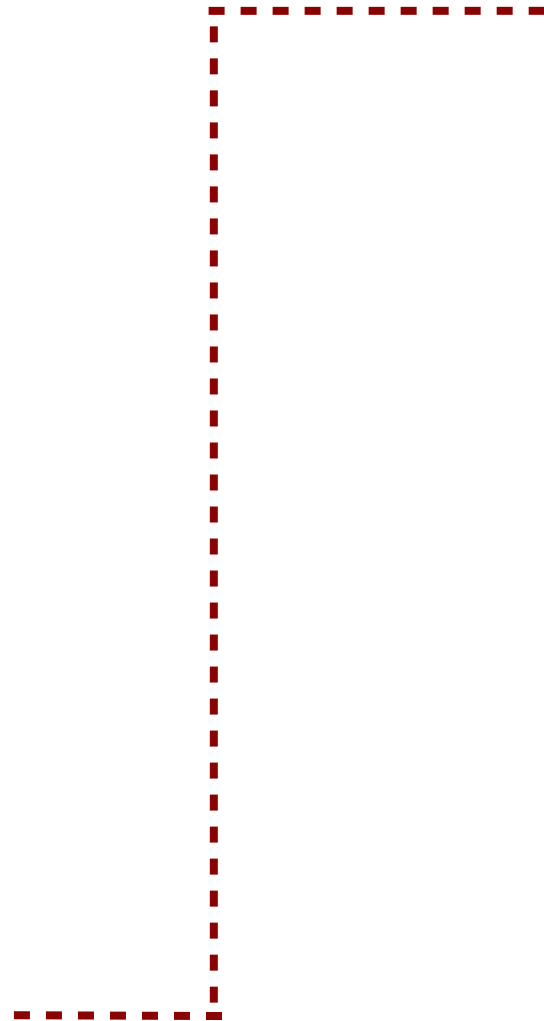
Mehr Output bei weniger Input.

Viel Aufwand und Zeit – und somit wertvolle Ressourcen – werden in die Umsetzung von Strategien und in die Erreichung von Vertriebszielen gesteckt. Ob in die Planung, in Reporting oder Controlling, in Meetings und Diskussionen oder in Absicherungs- oder Korrekturmassnahmen – und dann sollte das was wir tun nicht voll unproduktiver Aktivitäten, eingeschliffener Prozesse und Gewohnheiten sein – die zum Vertriebs Erfolg häufig nichts beitragen. Den Vertriebs Erfolg häufig sogar verhindern.

Innerhalb kürzester Zeit analysiert der Bewusstmacher Jochen Metzger - gemeinsam mit Ihnen - die relevanten Erfolgspotenziale und dadurch werden die unproduktiven Faktoren eliminiert und konsequentes Ergebnisverhalten etabliert. Nutzen Sie bis zu 50% freierwerdende Vertriebskapazitäten besser für ‚echte‘ Wertschöpfung.

Was sind die grössten Herausforderungen für mehr Wachstum?

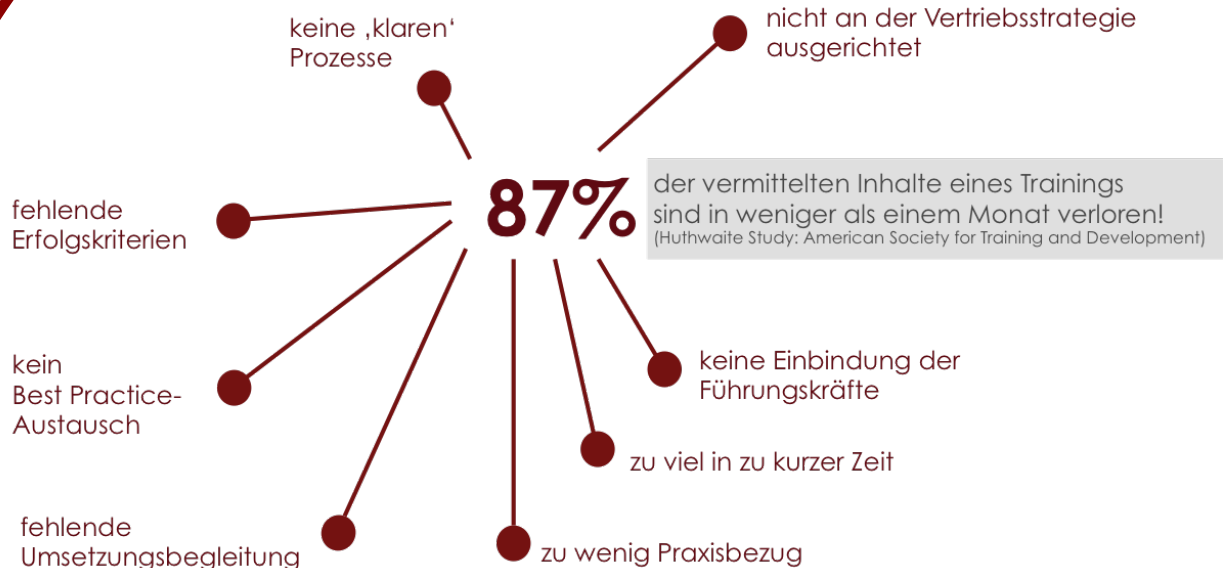
Wir haben sie gefragt:
Vertriebs- und Verkaufsleiter, Vertriebler und Verkäufer, Account Manager,
Vertriebsingenieure, Key Account Manager, Verkaufsberater und auch
Unternehmer, Geschäftsführer und Vorstände.



...und deshalb
machen
'klassische'
Vertriebstrainings
keinen Sinn.

Eine Vielzahl an Studien belegen es immer wieder, dass ein 'klassisches' Training oder Seminar heutzutage immer weniger ausreicht um im Verkauf oder Vertrieb Ziele zu erreichen oder Strategien so in die Umsetzung zu bringen, dass man am Ende den 'geplanten' Vertriebs Erfolg erreicht.

Denn wir haben kein Wissens- oder Erkenntnisproblem, sondern zu häufig zu wenig Umsetzungsmomentum. Und darum machen 'klassische' Seminare und Trainings keinen Sinn und die Methode 'immer mehr vom Gleichen, nur dieses Mal ein wenig mehr und ein wenig anders.' versagt.





Vertriebsmanagement

Vertriebskennzahlen machen nur dann Sinn, wenn man sie ‚richtig‘ bewertet – ansonsten sind sie Leistungsverhinderer

und Strategiesabboteure. Heutzutage geht es darum die Erfolgsfaktoren zu multiplizieren und die Chancen optimal wahrzunehmen.

Stellen Sie Ihre Zielerreichung und die permanente Strategieumsetzung sicher, durch ‚sinnvolle‘ Vertriebsplanung, Vertriebsführung, Controlling und passende Kennzahlen.



Potenzial- und Performance-Entwicklung

‚Ganz klar‘ – in jeder Vertriebsorganisation, in jedem Verkäufer und Führungskraft schlummern

Potenziale. Und es geht nur darum diese zu entdecken, zu fördern oder zielgerichtet einzusetzen. Wie und mit welchen Tools und Methoden man Potenziale entwickelt um am Ende die Performance zu steigern, sodass man Vertriebsziele und auch persönliche Ziele erreichen kann ...



Umsatzsteigerung und Preisverhandlung

‚Ohne wenn und aber‘ – wer heutzutage am Markt bestehen möchte, ist permanent gefordert die Erfolgsquote zu erhöhen und mit seiner Vertriebsdynamik den Wettbewerb zu verdrängen – am Ende zählt neben dem Absatz der Umsatz und noch wichtiger der Ertrag.

Wie können Sie die Schlagzahl erhöhen? Wie schaffen Sie es mit Up- oder Cross-Selling neue Umsatzpotenziale zu generieren? Und wie kann man Preise stabilisieren oder durchsetzen?





Strategisches & Operatives Verkaufen

Wer heute im Vertrieb seine Planzahlen erreichen möchte oder das Budget erfüllen – sollte aufhören nur kurzfristig zu agieren und nur einzelnen Projekten oder Aufträgen hinterherzulaufen.

Sind auch Ihre Ergebnisse ineffizient und teilweise demotivierend? Wollen Sie mehr erreichen, weil Sie wissen das mehr Potenzial in Ihnen steckt?



Neukundengewinnung und Kundenbindung

Erfahrene Verkäufer wissen schon längst, das sie konjunkturabhängig oder durch produkt- oder wettbewerbsrelevante Einflüsse Kunden verlieren. Aber die TOP-Verkäufer wissen auch, das es zahlreiche Chancen gibt neue Kunden zu gewinnen und vor allem bestehende Kunden ‚fester‘ zu binden.

Haben Sie genügend neue Kunden? Sind Sie mit Ihren Akquisemethoden so erfolgreich, wie Sie sein möchten? Fühlen Sie sich bei der Neukundenakquise wohl?



Vertriebscoaching

Wer morgen nicht nur den entscheidenden – sondern den Sprung voraus sein möchte, braucht einen Sparringspartner mit dem er ‚auf Augenhöhe‘ Vertriebsziele und –strategien reflektieren kann um ‚neue‘ relevante Erfolgsfaktoren zu definieren. Jemand der einen herausfordert und aufzeigt was in einem steckt. Oder bestätigt das man auf dem richtigen Weg ist.

DIE VERTRIEBSTHEMEN.

EXKLUSIV UND PASSGENAU.


ABGESTIMMT AUF SIE.

IHR UNTERNEHMEN. IHRE ZIELE.

_Neukundenakquise _Vertriebssouveränität _Cross- und Up-Selling _Vertriebsmanagement
_Sales Excellence _Key Account Management _Kundenbindung _Top Level Selling
_Strategisches & Operatives Verkaufen _Empfehlungsmanagement _Verkaufsmotivation
_Emotional Selling _Kundenrückgewinnung _Messepräsenz _Persönlichkeitsentwicklung
_Sales Onboarding _Vertriebsprozesse _Sales Leadership _Verkaufpsychologie
_Verhandlungskompetenz _Lead Management _Sales Funnel _Abschlusstechniken
_Kundenorientierung _Preisverhandlung _Verkaufspräsentation _Vertriebskompetenzen
_Change Management _Vertriebscoaching _Buying Center _Selling Center _und noch
weitere Vertriebsthemen ...

Es ist nicht nur ‚ein anderes‘ Training.
Sondern auch
100% Umsetzungscoaching.

Potenziale
wirksam
‚weiterentwickeln‘



‚The purpose of a business is to create a customer‘ - diese Erkenntnis hatte schon der Management-Pionier Peter Drucker.

Ein Unternehmen lebt nicht nur von dem was es produziert oder als Dienstleistung anbietet, sondern von dem, was es verkauft. Insofern kommt dem Vertrieb schon immer eine Schlüsselrolle für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung zu. Doch die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Vertrieb verändern sich permanent und das deutlich: immer mehr aufgeklärtere und anspruchsvollere Kunden, neue technologische Möglichkeiten, hohe Markttransparenz, steigende Wettbewerbsintensität und noch viele Faktoren mehr, verschärfen die Ansprüche an die Arbeit im Vertrieb und gleichzeitig ergeben sich fortwährend neue Chancen dadurch. Um diese aber zu greifen, sollten Unternehmen auch permanent in die ‚Weiterentwicklung‘ ihrer Mitarbeiter im Vertrieb und Verkauf investieren - denn Vertrieb ist ‚People Business‘.

DAS MODULARE TRAININGSKONZEPT. MASSGESCHNEIDERT. INDIVIDUELL UND PRAXISNAH.

Was heutzutage ‚must have‘ ist - sind modulare Trainingskonzepte die sich zu 100% auf die Unternehmens- und Vertriebsziele anpassen, denn nur so erreichen Sie den bestmöglichen Erfolg.

Unser modulares Trainingskonzept gewährleistet, dass die Teilnehmer im Training mit perfekt aufeinander abgestimmten Inhalten, Methoden und Tools - sowohl auf ihr individuelles wie auch unternehmenseinheitliches Kompetenzniveau geführt werden.

**Denn letztendlich geht es nur um eins:
Das Sie Ihre Ziele erreichen.**

Und weil wir nicht von vornherein sagen können mit welchem Trainingskonzept wir Ihren Unternehmenserfolg sicher stellen - sind unsere Konzepte **‚massgeschneidert und nicht von der Stange‘**.

So können Sie ganz sicher sein das Trainingsprogramme auch den Erfolg bringen, den Sie erwarten.

Zugegeben: Wir können nicht alles - aber dafür eines perfekt: Vertrieb und Verkauf.

Im Vertrieb und Verkauf konzentrieren wir uns nur auf die Themen - die entscheidend sind für den Vertriebserfolg - von Akquise über Beziehungsmanagement oder Sales Leadership bis hin zu Vertriebsstrategie und Zielerreichung.

>> Man kann sich die Mühe sparen, Menschen in neuen Denkweisen zu unterrichten. Man sollte ihnen Werkzeuge in die Hand geben, deren Anwendung zu neuen Denkweisen führt. <<

R. Buckminster Fuller

sales_9

Das Vertriebsentwicklungsprogramm ist **anders als alle anderen** - und das hat viele Gründe.

sales⁹

Das Vertriebsentwicklungsprogramm

Jedes Unternehmen ist anders, die Kultur, die Mitarbeiter, die Strategie und auch die Ziele. Der Markt ist ein anderer, die aktuelle Situation im Unternehmen eine andere und die Herausforderungen sind größer oder kleiner, die Ansprüche an die Zukunft sind unterschiedlich, Kompetenzen und Qualifikationen differenzierter, die Chancen und die Lösungen vielfältiger.

Mit sales_9 kombinieren wir gemeinsam mit Ihnen das Vertriebsentwicklungsprogramm - das zu 100% passt - damit Sie Ihre Vertriebsziele erreichen.

sales_9

weil Entwicklungsprogramme die Ergebnisse liefern, die man erwartet, wenn man sie ‚ganz klar‘ am Unternehmen, an der Strategie und der Vision ausrichtet.

sales_9

weil Effektivität und Produktivität berechnete Kenngrößen sind - und individuelle Kompetenz mit ausschlaggebend ist.

sales_9

weil Unternehmen heute von Training + Coaching nicht mehr nur die Verbesserung der individuellen Fähigkeiten erwarten - sondern auch die schnelle operative Umsetzbarkeit mit sichtbarem Erfolg.

sales_9

weil Vertriebs Erfolg kein Zufall ist, sondern ein permanenter Prozess - der die unternehmerische Performance nachhaltig steigert.

sales_9

weil Vertriebs Erfolg ein Konzept braucht, das sich an die Dynamik im Vertrieb anpasst.



VERTRIEBSENTWICKLUNG. STUFE FÜR STUFE.



Mit hoher Präzision akquirieren Sie die ‚wertvollen‘ Kunden, erfassen Verkaufschancen mit hoher Sicherheit im Abschluss und generieren dadurch die entscheidenden Aufträge, um sich vom Wettbewerb abzuheben - denn mit SALES_basic beherrschen Sie das Verkaufen von A bis Z.

Zu 100% setzen Sie Ihre Potenziale so ein, das Sie ein High-Performer sind - mit den besten Vertriebsergebnissen.

Die Grundlagen für
erfolgreichen Vertrieb
und Verkauf



Durch ‚klare‘ Vertriebsprozesse arbeiten Sie hoch effektiv und effizient an Ihren Vertriebsprojekten und mit dieser progressiven Vorgehensweise haben Sie ‚Alles im Griff‘. Sie fokussieren sich auf die profitablen Kunden und wissen zu jeder Zeit - welche Rolle Sie in der Kaufentscheidung bei den Kunden einnehmen.

Über ein professionelles Kundenmanagement erreichen Sie souverän Ihre Vertriebsziele.

Methoden & Tools
für den professionellen
Vertrieb und Verkauf

Die Herausforderungen im Vertrieb

extrem einfach umsetzen.



Die Herausforderungen Ihrer Kunden stellen Sie in den Mittelpunkt und dadurch reduzieren Sie die Preis-sensibilität und den Wettbe-werbsdruck. Durch Ihre Position als Experte verhandeln Sie ‚auf Augenhöhe‘ und Kunden erkennen das Sie die ‚perfekte‘ Lösung haben.

Eine hohe Stabilität in der Kundenbeziehung sichert die Profitabilität Ihrer Vertriebs-projekte. Planbar und Messbar.



Mit einem soliden Fundament bringen Sie Vertriebsstrategien in die Umsetzung und das über praktikable Vertriebsprozesse. Für Ihr Vertriebsteam sind Sie der Coach - der Optimierung-potenziale erkennt und fördert - mit dem Resultat: Überdurch-schnittliche Leistungen.

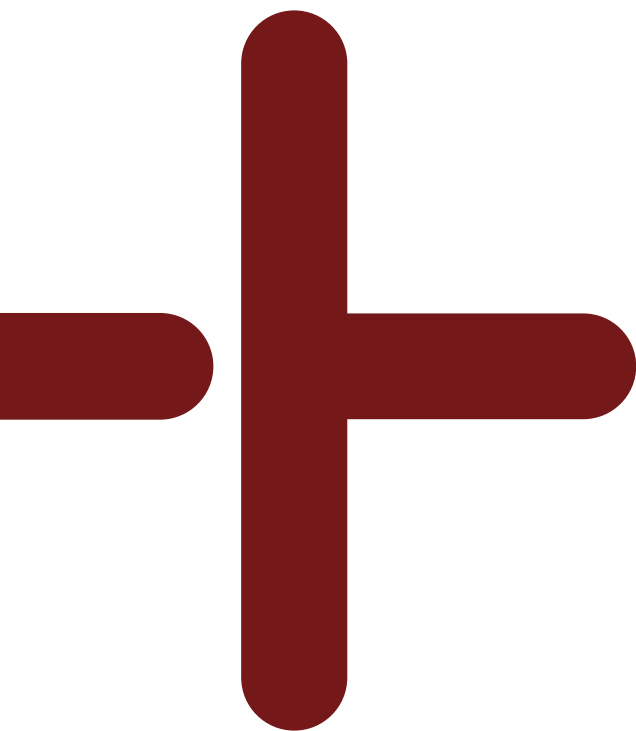
Eine Vertriebsorganisation ‚zu bewegen‘ ist Ihr daily business und überzeugende Vertriebs-ergebnisse sind der Standard.

Konzepte und
Strategien für Vertrieb
und Verkauf auf
Experten-Niveau

Performance-
programm für
Sales Leadership +
Management

Ohne Drum-herum zu reden
beantworten wir
Ihre persönlichen Fragen,
die Ihnen wichtig sind
für den Vertriebs Erfolg.

| Wie erkennen wir Geschäftspotentiale und können zielgerichtet in den Akquiseprozess einsteigen? | Wie kann man die TOP-Entscheider für das Produkt oder Dienstleistung begeistern? | Welches ist die richtige Akquisestrategie um direkt an die richtigen Entscheider im Unternehmen zu kommen? | Wie vermeide ich im B2B-Vertrieb im Preis- Dumping mitgehen zu müssen? D.h. wie kann ich das Projekt gewinnen ohne nur den Preis zu reduzieren? | Was kann ich tun um meine Erfolgsquote in der Telefonakquise zu steigern? | Wie nutze ich Buying-Center-Strukturen für meinen Vertriebs Erfolg? | Kann man den Kunden in seiner Kaufentscheidung beeinflussen? Wenn JA – wie? | Wie können wir in unserem Unternehmen den Umsatz pro Verkaufsabschluss und den Produktlinien zugeordnet steigern? | Welche Planungsinstrumente sind sinnvoll in der Vertriebssteuerung einsetzbar? | Wie kann ich dem Kunden den Wert meiner Systemlösung so vorrechnen, das er erkennt das es die beste Lösung ist? | Wie erkenne ich die Verkaufschance und erkenne relativ schnell das es sich für mich lohnt? | Wie kann ich mich vom Wettbewerb differenzieren und der Kunde erkennt dabei klar seinen Vorteil?



| Wie gehe ich mit Kundenblockaden im Abschlussgespräch um? | Lässt sich bei technischen Produkten die Komplexität so erklären, dass es „jeder“ verstehen kann? | Wie kann ich den Wettbewerb aus einem laufenden Projekt verdrängen? | Kann ich den Verkaufsprozess steuern und immer die Oberhand behalten? | Wie kann man direkt in die Welt des Kunden eintreten?

| Kann man den Entscheidungsprozess beeinflussen? | Wie können wir in unserem Unternehmen neue Produkte „schnell“ in den Markt einführen? | Wie baue ich in einer Branche ein Kontaktnetzwerk auf um meine Verkaufserfolge zu steigern? | Was kann man tun um den kritischen Kunden zum Abschluss zu bringen? | Wie ist ein Produkt zu präsentieren, dass es den Kunden

beeindruckt? | Gibt es eine Methode mit der man eine starke Beziehung zum Kunden aufbauen kann? | Vertrauensbildende Massnahmen – wie geht so etwas im B2B-Vertrieb? | Wie kann ich als Führungskraft mein Team über Kennzahlen steuern? | **Und viele mehr ...**

**Das garantiert Ihnen
die Umsetzung in die Praxis
und Sie haben die Sicherheit
das es auch funktioniert.**

ABSOLUT ‚customized‘.

DAMIT SIE IHRE VERTRIEBSZIELE AUCH ERREICHEN.



IHR ENTWICKLUNGSPROGRAMM.
DAS RICHTIGE FORMAT FÜR EXZELLENT E UMSETZUNG.
EXKLUSIV UND PASSGENAU.

KEIN SCHEMA F.

Was wir exzellent beherrschen sind
massgeschneiderte Trainingskonzepte
mit einem klarem Fokus:
Nachhaltige Umsetzung.

Möchten Sie Ihre
Mitarbeiter ‚weiterentwickeln‘, dann konfigurieren wir Ihr
Vertriebsentwicklungsprogramm. Absolut ‚customized‘
werden die Inhalte an Ihren aktuellen Unternehmens-
und Vertriebszielen ausgerichtet.

In einem persönlichen Dialog werden Ihre Erwartungen,
Schwerpunkte und Ihr Kompetenzniveau analysiert, um
eine optimale Qualität, Praxisnähe und einen
nachhaltigen Umsetzungserfolg zu sichern.

**Passgenau.
Damit Sie Ihre Ziele erreichen.
Und das ohne wenn und aber.**

VERTRIEBSKOMPETENZ

EFFIZIENT & EFFEKTIV.

Jochen Metzger steht mit seinem Trainings- und Coachingangebot für hohe Vertriebs- und Branchenkompetenz sowie ausgewiesenem Methodenwissen, vermittelt von einer starken Persönlichkeit mit langjährigem Experten-Know-How in den unterschiedlichsten Branchen und Industrien.

Ausgehend von Ihrer Vertriebs- und Unternehmenssituation erarbeitet das jom+ Team gemeinsam mit Ihnen umsetzbare Lösungsstrategien.

Topaktuelles innovatives Know-How, sowie bewährte Methoden, Tools und prüfbare Effizienz und Effektivität schaffen einen echten Mehrwert. Das sorgt dafür das Sie der Konkurrenz einen Sprung voraus sind.

Der Vertriebsexperte unterstützt Sie dabei mit einem hohen Mass an persönlichen Engagement, die Effektivität und die Effizienz Ihres Unternehmens zu erhöhen.

Das Expertenteam von jom+ steht Ihnen zur Verfügung um:

- + Vertriebsperformance zu erhöhen durch individuelle Kompetenzentwicklung
- + Vertriebsteams weiterzuentwickeln, damit Strategien zielgerichtet zu Ergebnissen führen
- + Tools und Methoden im täglichen Vertriebsbusiness zu integrieren - für mehr Umsetzungsmomentum
- + Vertriebsstrategien auf die Zukunftsfähigkeit zu überprüfen und zu optimieren
- + Personalauswahl und -entwicklung zu optimieren, um HRM-Prozesse effektiv zu gestalten
- + Sales Onboarding - um neue Mitarbeiter optimal in das Umfeld zu integrieren
- + Neue Vertriebsaktivitäten und -modelle zu entwickeln, zu eruieren und umzusetzen
- + Eingefahrene Strukturen zu entdecken, zu modifizieren und vertriebliche Prozesse und Projekte effizienter zu gestalten
- + Change Management-Projekte im Vertrieb zu entwickeln, zu begleiten und zielführend umzusetzen

UNTERNEHMEN

VERTRAUEN & PROFITIEREN.

Kunden und Branchen:

Professionelles und zielführendes Training und Coaching setzt aktuelles und fundiertes Vertriebswissen und Vertriebskönnen voraus. Eine Vielzahl an Unternehmen - von klein bis gross - vertrauen genau deshalb dem Vertriebsexperten ...

- + Maschinenbau
- + Automatisierungstechnik
- + Industrieelektronik
- + Telekommunikation
- + IT
- + Automobilindustrie
- + Energie- und Elektrotechnik
- + Distribution
- + Unterhaltungsindustrie
- + Verbände
- + Bauindustrie
- + Logistik
- + Luftfahrt
- + Heizung - Klima
- + Chemie- und Pharma

Jochen Metzger verfügt über profundes Expertenwissen, fachbezogene Kernkompetenzen und über Jahre gereifte Erfahrungen. Diese Grundlage bietet innovative, vertriebsspezifische Lösungen und Antworten für jede Ihrer Fragen.

KURZ UM: DAS SPRICHT FÜR UNSERE ZUSAMMENARBEIT

1_ Programm - 100% massgeschneidert

Ihre Herausforderungen im Vertrieb machen wir zu unserer Aufgabe: Passgenau - auf Ihre Branche, auf Ihre Zielgruppe und Ihre Zielsetzungen bezogen - entwickeln wir individuelle Trainingskonzepte, mehrstufige Vertriebsentwicklungsprogramme, Blended Learnings oder side-by-side Coachings. Ganz sicher - wenn Sie ein passendes Ziel haben - haben wir das passende Konzept dazu.

2_ Training - 100% nachhaltig

Training muss eins sein: nachhaltig. Also etwas bewirken und verändern und das auf Dauer. Das tut es nachweislich bei Jochen Metzger - jedes Training und Coaching mit ihm, steigert die Verkaufsmotivation, erhöht die Abschlussorientierung ihrer Vertriebsmannschaft und sorgt für mehr Selbstbewusstsein, Mut und Entschlossenheit - am Ende für mehr Umsatz.

3_ B2B-Vertrieb - 100% faszinierend

Kennen Sie diese ‚geht gar nicht‘-Stimmung, das ‚ist eh nicht machbar‘-Verhalten oder die ‚der Markt gibt das nicht her‘-Aussagen? Das ändert sich mit dem Vertriebsexperten. Als Praktiker fasziniert er mit mutmachenden, mitreissenden und emotionalen Umsetzungsstrategien und stellt Vertriebsmethoden in einer Einfachheit dar, dass man sofort weiss, wenn man sie umsetzt mehr Erfolg haben wird.

4_ Vertriebsentwicklung - 100% zielorientiert

Wo Menschen an Ihren Zielen gemessen werden, sollten Effizienz und Effektivität planbar sein. Daher haben der Vertriebsexperte SALES_9 entwickelt. Klarer Fokus: Ihr Vertriebs Erfolg. SALES_9 analysiert Umfeld und Mensch, liefert Umsetzungsstrategie und Konzept, individuelle Trainingsmodelle, unternehmens- und branchenspezifisches Umsetzungscoaching und eine e-Learning-Plattform. Damit am Ende jeder seine Vertriebsziele erreicht hat - das Unternehmen und jeder für sich - ganz individuell.

5_ Vertriebsperformance - 100% messbar

Sie wollen am Ende die Sicherheit haben das die geplanten Ziele erreicht sind? Alles kontrollierbar. Gemeinsam legen wir die Messkriterien fest und installieren ein Controlling - das gibt Ihnen die Sicherheit, die Sie brauchen. Und am Ende sind wir ganz sicher, das wir das erreicht haben, was wir erreichen wollten - erfolgreiche Performancesteigerung ist messbar.

VERTRIEBSPERFORMANCE STEIGERN.

jom+ JOCHEN METZGER
DER VERTRIEBSEXPERTE

www.jochenmetzger.com

