



Key Note Speech und Master Class zum Top Thema

“Effiziente Zusammenarbeit im international aufgestellten Vertrieb“

Effiziente Zusammenarbeit über Grenzen hinweg – mit einer gemeinsamen Vertriebskultur von Headquarter und internationalen Vertriebseinheiten

An welchen Sollbruchstellen ist der Vertrieb international aufgestellter Unternehmen besonders gefordert? Der direkte Verkauf an Kunden im Ausland ist nicht einfach, aber überschaubar. Kaum kommen Vertriebseinheiten vor Ort als Zwischenstation im Vertriebsprozess zum Einsatz, tun sich oft zwei Fronten auf: Headquarter und Subsidiary arbeiten nebeneinander, an einander vorbei - oft scheint es sogar gegeneinander. Wie lässt sich die Zusammenarbeit verbessern? Und mehr noch:

Wie können Sie das Potenzial der Subsidiaries zu Ihrem Nutzen ausschöpfen? Wie lässt sich die Zusammenarbeit mit ausländischen Vertriebseinheiten verbessern?

Erfolg über Grenzen hinweg ist möglich - mit einer klar definierten, gemeinsamen Vertriebskultur von Headquarter und internationalen Vertriebseinheiten - über die Grenzen von Abteilungen, Ländern und Landeskulturen hinweg. Mit Projekten in über 20 Ländern und Implementierungen auf vier Kontinenten haben wir nachhaltige Erfolge für unsere Kunden erzielt, auch für Unternehmen mit 47 weltweiten Vertriebseinheiten.

Das gelingt auch Ihnen, dabei unterstützen wir Sie professionell und ganzheitlich - für Ihren Erfolg im international aufgestellten Vertrieb.

Gehen Sie in die Offensive und geben Ihrem Vertrieb mit einer Key Note Speech oder einer Master Class die Initialzündung.

Heiko van Eckert

Gründer und Vorstand der salegro AG. Berater, Trainer, Coach, Experte und Key Note Speaker für Personal-, Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung im Vertrieb.

Der Vertriebsexperte leitet erfolgreich internationale Beratungsprojekte im B2B-Projektvertrieb.

Er steht Führungskräften auf Managementebene als geschätzter, vertrauensvoller Sparringspartner zur Seite. Heiko van Eckert bietet Workshops und Trainings an, die ganzheitlich durchdacht sind und nachhaltiges Wachstum bewirken.

Kurzprofil

Welches Ziel möchten Sie erreichen?

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail

Telefon: +49 (89) 74 74 61 95

E-Mail: H.vanEckert@salegro.de



Key Note Speech – der Impulsvortrag

Spannende Einblicke, motivierende Ansätze - lassen Sie sich und Ihren internationalen Vertrieb inspirieren in Ihrem Unternehmen, mit Ihren Kollegen.

Speaker

Lernen Sie Heiko van Eckert kennen, profitieren Sie von Fachkompetenz, Vertriebserfahrung und Weitblick.

Die Expertise aus Projekten auf vier Kontinenten spürt man bei jedem Auftritt des renommierten Speakers: Fachlich fundiert, voller Begeisterung, mit Humor und ausgeprägtem Gespür für zukünftige Entwicklungen fesselt er seine Zuhörer.

Zielgruppe

Von Experten für Experten

Vertriebsmitarbeiter, Führungskräfte im Vertrieb, Geschäftsführer, Unternehmer

Relevanz

Ihr Vertrieb ist international aufgestellt und soll effizienter zusammenarbeiten

- Internationaler Vertrieb ist oder wird für Sie wichtig
- Sie expandieren, eine Fusion steht bevor, Sie erschließen neue Vertriebskanäle oder neue Märkte
- Sie möchten Ihre Mitarbeiter auf die kommende Zusammenarbeit mit Subsidiaries vorbereiten oder bestehende grenzüberschreitende Teams besser aufstellen
- Sie haben konkrete Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit mit Subsidiaries

Anlässe

Gehen Sie in die Offensive

Pushen Sie z.B. ein Sales Kick-off, einen Strategie-Workshop oder eine Veranstaltung mit einer Key Note Speech, oder holen Sie sich Experten-Input für Ihre Tagung.

Ziele

Inspiration, Know-how, Motivation

- Spannende Einblicke in ein aktuell brisantes Vertriebsthema
- Wertvolles und fundiertes Know-how, auf dem neuesten Stand von Wissenschaft und Praxis
- Anhand von Lösungen und Erfolgsstrategien anderer lernen
- Den Blick für's Ganze schärfen: Sie werden das Thema durchdringen und im Gesamtkontext erfassen – Mitarbeiterebene, Vertriebsorganisation, Vertriebsprozesse
- Ideen und Lösungsansätze für den eigenen Vertrieb gewinnen

Inhalte

Vertriebskultur und Erfolge

- Zwei Kulturen, drei Player – ein komplexer Vertriebsprozess
- Die Problemspirale der „Symptom-Behandlung“
- Eine gemeinsame Vertriebskultur als Basis einer effizienten Zusammenarbeit
- Die Bausteine und Säulen der Vertriebskultur auf Mitarbeiter- und Organisationsebene
- Orientierung, Spielregeln und Freiräume in der Zusammenarbeit
- Tochtergesellschaften im Ausland als Übersetzer für Kultur und Vertrieb
- Der Weg zur gemeinsamen Vertriebskultur
- Etappenziele und nachhaltige Erfolge
- Best Practice Beispiele

Vortragskonzept

Professionell: Fundiert, individuell, spannend

- Ein klar definiertes Themenspecial
- Verständlich und unterhaltsam – für die Praxis gemacht
- Best Practice Beispiele unserer Projekte, passend zu Ihrem Unternehmen ausgewählt
- Ein individueller, branchenspezifischer Vortrag durch unsere breite Erfahrung in den Bereichen ITK, Industrie, Maschinenbau, Finanzen, Beratung, Bildung und Medien
- Erfahren, diskutieren, persönliche Anregungen für den Erfolg des eigenen Vertriebs mitnehmen



Preise, Ort, Termine

Preis: ab 5.400€ (30/60/90 Min.)

Termine, Ort und weitere Details vereinbaren wir gerne persönlich mit Ihnen.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder E-Mail.



Master Class – der Intensiv-Workshop

Erarbeiten Sie Ihre individuelle Strategie mit Ihren Führungskräften: Die Master Class ist eine Kombination aus Experten-Input und Intensiv-Workshop und wird individuell auf Ihr Unternehmen und Ihre Ausgangslage maßgeschneidert.

Berater

Die Master Class führt Heiko van Eckert, Vorstand und Gründer der salegro AG, persönlich mit Ihnen durch.

Zielgruppe

Von Experten für Experten

- Unternehmen im B2B-Projektvertrieb mit international aufgestelltem Vertrieb
- Inhaber, Vorstände, Geschäftsführer, Vertriebsleiter Führungskräfte
- Teilnehmerzahl: 3-7
- Die Master Class findet bereits mit 3 Teilnehmern statt. Wenn diese Teilnehmerzahl nicht erreicht wird, führen wir alternativ einen intensiven Coaching-Workshop am geplanten Termin mit Ihnen persönlich durch.

Ablauf und Ziele

Strategie und Etappenziele

- Identifikation der Schwachstellen Ihres internationalen Vertriebs, jenseits einzelner Symptome
- Identifikation von Stärken
- Die Vertriebskultur als Lösungskonzept – für Erfolg über die Grenzen von Abteilungen, Ländern und Landeskulturen hinweg, auf Mitarbeiter- und Organisationsebene, von der Vision bis zu den Tools
- Erarbeitung einer individuellen Strategie mit Etappenzielen, um die Zusammenarbeit zwischen Headquarter und weltweiten Vertriebseinheiten effizienter zu machen
- Erster Entwurf für mögliche Maßnahmen

Inhalte

- **Einstieg**
 - Gemeinsame Bestandsaufnahme anhand unserer Vorbesprechung mittels o.g. Schlüsselfragen zu Ihrer Ausgangslage
- **Überblick über das Thema Vertriebskultur**
 - Die Problemspirale der „Symptom-Behandlung“
 - Eine gemeinsame Vertriebskultur als Basis einer effizienten Zusammenarbeit
 - Die Bausteine und Säulen der Vertriebskultur auf Mitarbeiter- und Organisationsebene
 - Orientierung, Spielregeln und Freiräume in der Zusammenarbeit
 - Vertriebseinheiten im Ausland als Übersetzer für Kultur und Vertrieb
 - Der Weg zur gemeinsamen Vertriebskultur

- **Intensiv-Workshop**

- **Internationaler Vertriebs-Check:**
- Welche Bausteine einer Vertriebskultur gibt es in unserem Vertrieb bereits, wo liegen Stärken und Schwächen?
- Wie lassen sich diese Bausteine optimieren und effizient sowie kostensparend in ein ganzheitliches Konzept einbinden?
- **Entwurf eines Konzepts**
- Wie können wir unsere Subsidiaries im Ausland zu Kulturübersetzern entwickeln?
- Was sollten wir auf Mitarbeiter- und Organisationsebene wissen, können und wollen, um das zu erreichen?
- Wie viel kulturspezifischen Spielraum sind wir bereit zu geben – für ein individuelles, länder- und branchentypisches Vorgehen der Vertriebseinheiten?
- Welche Maßnahmen kommen für uns in Frage?
- Welche Etappenziele können wir definieren?
- Mit welchem Szenario können wir ein Projekt-Kick-off umsetzen?
- Welche Maßnahmen können wir zur Evaluation nutzen, um nachhaltige Erfolge zu messen?

Workshop-Konzept

Maßgeschneidert und individuell

Um die Master Class individuell auf Sie auszurichten, besprechen wir vorab Ihre Ausgangslage:

- Workshop-Teilnehmer und deren Positionen im Vertrieb
- Ihr Unternehmen: Branche und Portfolio, Wettbewerbssituation
- Aufstellung des Vertriebs
- Typische Probleme in der Zusammenarbeit mit internationalen Vertriebseinheiten
- Um individuelle Fragen und Schwerpunkte vorzubereiten, können Sie z.B. unseren „Vertriebskompass“ zu diesem Thema nutzen, der einen kompakten Einstieg bietet
- Professionelle aktivierende Methodik im 1-Tages-Intensiv-Workshop
- Nach der Master Class erhalten Sie eine detaillierte Workshop-Dokumentation als Ausgangsbasis für Ihre nächsten Schritte

Preis, Ort, Termine

Dauer: 1 Arbeitstag

Preis: ab 8.100 €

Termine, Ort und weitere Details vereinbaren wir gerne persönlich mit Ihnen.
Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail.

BEREITEN SIE IHRE INITIALZÜNDUNG VOR



Der salegro Vertriebskompass *Expertenthemen im Vertrieb*

Lesen Sie die aktuelle Ausgabe, passend zum Thema:
Mit Best Practice Beispiel und Literaturempfehlungen.

Die salegro AG ist die führende komplementäre Vertriebsberatung. Mit der engen Verbindung von Vertriebstraining, Vertriebs- und Prozessberatung bereitet salegro den Weg zu nachhaltigem Wachstum im Vertrieb.

Der Schwerpunkt liegt auf dem B2B-Projektvertrieb: Das Unternehmen berät ganzheitlich zu strategischen, fachlichen und operativen Vertriebsthemen und begleitet Veränderungsprozesse in der Vertriebsorganisation.

Experten trainieren und beraten erfolgreich Mitarbeiter mit Kundenkontakt und auf verschiedenen Managementebenen im Vertrieb. Mit dem praxisnahen, auf Anrieb umsetzbaren Training erhöht salegro die Kompetenz von Vertriebsmitarbeitern dauerhaft.

Das strategische Vorgehen mit systemischen Ansätzen und persönlichkeitsorientierter Vertriebsentwicklung, geht nahtlos in die professionelle, leistungsstarke Umsetzung über. So steht salegro seinen Kunden als starker Sparringspartner zur Seite, mit dem sie ihren Vertrieb nachhaltig stärken.

Die salegro AG in München hat seit der Gründung im Jahr 2005 erfolgreich Projekte auf vier Kontinenten implementiert. Kunden aus Branchen wie ITK, Industrie, Maschinenbau und Finanzen zählen auf die durchdachten, maßgeschneiderten Vertriebslösungen.

salegro AG
Zeppelinstraße 73
D-81669 München

Tel: +49 (89) 74746195
Fax: +49 (89) 74746196

www.salegro.de
kontakt@salegro.de