

Beratung und Unterstützung für den Vertrieb

Pragmatische Unterstützung,
zugeschnitten auf Ihre Anforderungen



ANALOG



HYBRID



DIGITAL



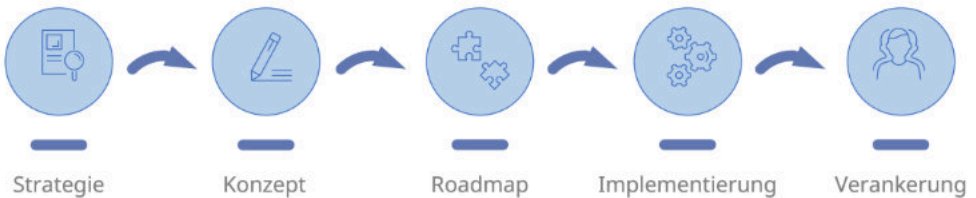
Die digitale Transformation des Vertriebs

Think Big, Start Small, Learn Fast

Digitale Transformation

Die Digitalisierung verändert Regeln und Strukturen im Vertrieb. Was bisher für eine erfolgreiche Marketing- und Vertriebsarbeit stand, funktioniert nur noch bedingt. Daher ist neben fundierter vertrieblicher Erfahrung und dem Mut, im Vertrieb neue Wege zu gehen, zuallererst die richtige Vertriebsstrategie unter Einbeziehung der digitalen Möglichkeiten entscheidend.

Die bisherigen Vertriebsmodelle müssen überdacht und unter Berücksichtigung der teils drastischen Veränderungen im Kundenverhalten transformiert werden. Ein wesentlicher Faktor, dies erfolgreich zu tun, liegt darin, zunächst das Bewusstsein über die notwendigen Veränderungen im Vertrieb zu schaffen und dann die erforderlichen Schritte hin zu einer digitalen Transformation durchzuführen.



Im Rahmen meiner Beratungsleistung analysieren wir den Ist-Zustand und definieren gemeinsam Ihre Digitalisierungsstrategie. Anschließend erarbeiten wir ein stringentes Umsetzungskonzept und erstellen auf dessen Basis einen operativen Umsetzungsfahrplan. Danach geht es an die schrittweise Implementierung und die nachhaltige Verankerung der Veränderungen. Dabei ist es wichtig, die Implementierung in kleine, überschaubare Schritte zu gliedern. Dies führt zu schnellen und erkennbaren Ergebnissen, steigert die Motivation der Mitarbeiter für die weiteren Schritte und vermeidet eine Überforderung der Organisation.



Der Vertrieb muss sich verändern

Den Wandel erfolgreich gestalten

Change Management setzt am einzelnen Mitarbeiter an

Die Entscheidung, die digitale Transformation des Vertriebs konsequent voran zu treiben, ist getroffen. Die Erwartungen an so ein Projekt sind vielfältig: Mehr Effizienz, höhere Abschlussquoten, verbesserte Customer Experience, schlanke Prozesse, sinkende Kosten und vieles andere mehr. Was aber häufig übersehen wird, ist, dass die Transformation als solches niemals alleine alle Erwartungen erfüllen kann. Sie liefert die fachlichen, prozessualen und technologischen Grundlagen - den Erfolg sicherstellen können nur die Mitarbeiter. Sie müssen mit der neuen Herangehensweise täglich umgehen.

Einen guten Ansatz, dies zu gewährleisten, bietet das 8-Stufen-Modell nach Kotter. Es bietet Struktur und konkrete Anleitung dafür, einzelne Personen oder auch ganze Teams zu Veränderungen zu motivieren.



Ich begleite Sie durch alle Phasen des Veränderungsprozesses, beginnend, das passende Klima für die Veränderung zu schaffen, über die Beauftragung und Befähigung der Organisation bis zur Umsetzung und nachhaltigen Verankerung der Veränderung, damit Ihre Veränderungsinitiative positiv und nachhaltig wirkt.

LASSEN SIE UNS VERTRIEB NEU DENKEN!



Mit der 2018 von mir gegründeten Michael Witt Organisationsberatung verfolge ich engagiert das Ziel, den Vertrieb meiner Kunden nachhaltig erfolgreicher aufzustellen. Bei allen Leistungen, die ich erbringe, ist es mir wichtig, den Vertrieb als ein komplexes Beziehungssystem zu verstehen und stets die Zusammenhänge und Wechselwirkungen notwendiger Veränderungen zu beachten.

Michael Witt Organisationsberatung
Zweigertstrasse 36
45130 Essen

+49 201 74952211

michael.witt@mwob.eu

www.mwob.eu