



„INTRAPRENEURE STATT JA-SAGER“

Vertrieb als Unternehmenskultur

Markus Fuchs



VERTRIEBS
MANUFAKTUR

IHR ERFOLG AUS
EINER HAND

GANZHEITLICH
INTERDISZIPLINÄR
VON DER PRAXIS
FÜR DIE PRAXIS

UNSER ANSATZ



Analyse

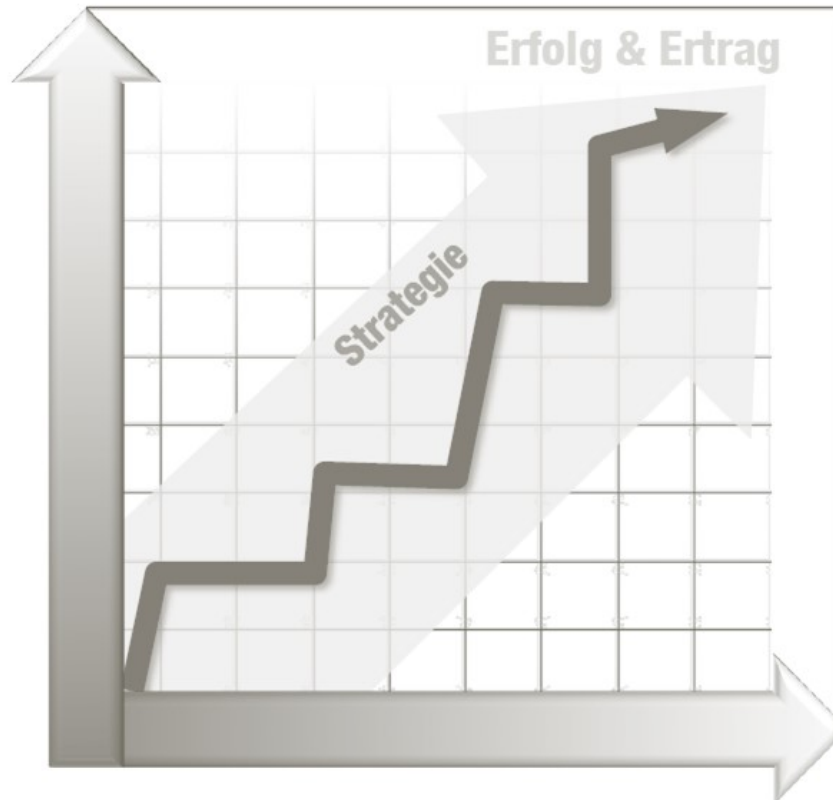
Entwicklung

Umsetzung

Begleitung

Struktur

Produkte &
Services
Kunden & Märkte
Vertriebsleistung
Kennzahlen
Marketing
Struktur
Prozesse



Kultur

Werte
Regeln
Führung
Veränderung
Teamarbeit
Verhalten
Motivation

UNSERE LEISTUNGEN



Analyse	Entwicklung	Training	Begleitung
Markt- und Markenanalyse	Unternehmensstrategie	Führung im Verkauf	Führungskoaching
Vertriebsanalyse	Positionierung	Verkaufstraining	Management auf Zeit
Bildungsbedarf	Markenentwicklung	Entwicklungsprogramme	Entlohnungssysteme
Mitarbeiterbewertung (Befragung, Feedback, Profilanalyse)	Vertriebsstrategie (Optimierung, Organisation, Prozesse)	Expertenwerkstätten	Mitarbeitersuche und –auswahl
Kundenzufriedenheit	Organisationsentwicklung	Training on the Job	Mitarbeiterbetreuung (Onboarding, Begleitung, Entwicklung)
Kundenpotential	Veränderungsbegleitung	Telefonverkauf	Moderation
Unternehmenskultur	Teamentwicklung	Social Media Marketing	Kontaktpunktgestaltung
			Vertriebscontrolling

IHR NUTZEN



- **Ganzheitlich** - mit unserem vielfältigen Wissen und Erfahrungen bieten wir eine ganzheitliche Sicht auf Ihre Erfolgschancen.
- **Interdisziplinär** – durch die Vielfalt des Wissens und der Erfahrungen der Trainer- und Beratertypen bieten wir Ihnen die jeweils passendste Lösung.
- **Aus der Praxis für die Praxis** - unsere jahrelange Vertriebserfahrung besitzen und direkt in Ihrer Organisation eingreifen.



„INTRAPRENEURE STATT JA-SAGER“

Vertrieb als Unternehmenskultur

DAS PROGRAMM



Eröffnung und Einführung in das Thema
Prof. Dr. Hans Mühlbacher

Vertriebsmitarbeiter finden, auswählen und binden
Mag. Max Auriemma / Dr. Hannes Mair

Positionierung als Leitrahmen für Intrapreneure
Mag. Monika Heppner / Mag. Christoph Antretter

Vertriebsprozess, Teamselling, Vertriebskultur
Mag. Johannes Kopf

Emotion als Erfolgsfaktor in der Kundenbindung!
Mag. Petra Meyer



Zusammenfassung und Podiumsdiskussion
Alle Akteure, ca. 17.45 Uhr

Buffet und Networking, ca. 18.15 Uhr

DIE AKTEURE



Prof. Dr. Hans Mühlbacher

Professor of Marketing, International University of
Monaco

Partner, Institut für Marketing - Strategieberatung
GmbH & CoKG

DIE AKTEURE



Mag. Monika Heppner
Mag. Christoph Antretter
Institut für Marketing

Mag. Petra Meyer
EGOS!
***"Emotions drive People.
People drive Performance."***

DIE AKTEURE



Mag. Johannes Kopf
Drehzahl

**„Das Ganze ist mehr als die
Summe seiner Teile.“**



Mag. Max Auriemma
Dr. Hannes Mair
look4U

**„Mut steht am Anfang des
Handelns, Glück am Ende.“**
Demokrit (470-380), griech. Philosoph

DOWNLOAD PRÄSENTATIONEN



<http://www.egos.co.at/zv2015>

KONTAKTE



office@vertriebsmanufaktur.at

Eduard Bodem Gasse 1/III
A 6020 Innsbruck

oder direkt bei den Partnern:

Markus Fuchs	Johannes Kopf	Monika Heppner	Max Auriemma
markus.fuchs@egos.co.at	johannes.kopf@drehzahl.co.at	mh@institutfuermarketing.com	ma@look4u.at
+43 / (0)512 / 36 47 77	+43 / (0)512 / 30 29 85	+43 / (0)512 / 93 46 65	+43 / (0)512 / 20 90 27

