

M&L DIE VERKAUFSPRAXISTRAINING ROADMAP

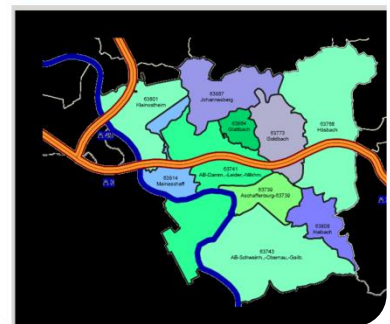
Ausgangssituation:

- Feldtrainings für neue Vertriebsmitarbeiter oder für die Produkteinführungen sind ein wichtiger Baustein in der Vertriebsentwicklung, die Mitarbeiter lernen in einer kurzen und intensiven Zeit, mittels Kaltakquise ihre Kontakte und Gesprächsführung zu entwickeln
- Um ein Team effektiv und gesteuert zu schulen, sollen Einsatzgebiete zur Verfügung gestellt werden, in denen sich genügend Potenzial befindet, sowie eine Roadmap für jeden Mitarbeiter

M&L Lösungen:

- Unterlagen zum Vertriebsgebietstraining für Vertriebsleiter und Mitarbeiter
- Die Gebiete werden nach Potenzial und Fahrtzeit optimiert ermittelt und zugeteilt
- Jeder Verkäufer erhält ein Set mit den Unterlagen zu seinem Trainingsgebiet
- Enthalten sind Kartographien und Arbeitslisten
- Optional Adressgenerierung und Leadlisten

Detailkarte - TG01 Aschaffenburg

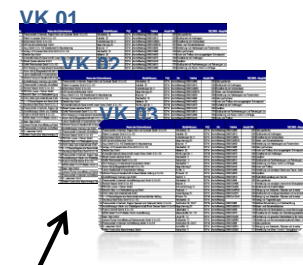
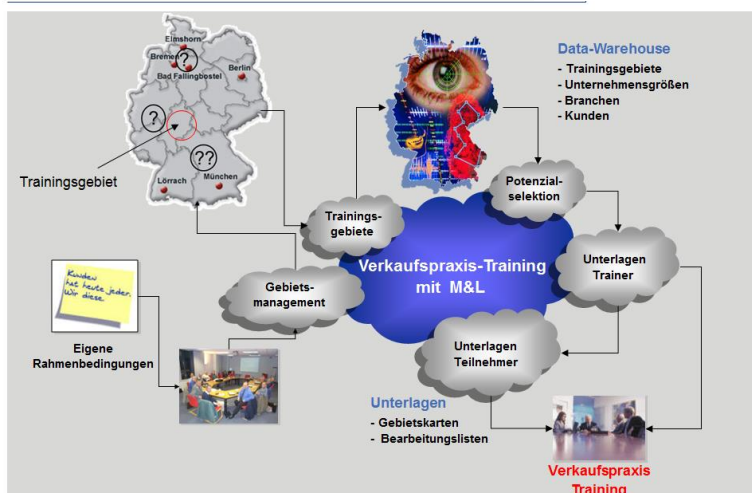


Kartenmaterial der Einsatzgebiete nach Potenzialen

Vorgehen:

- Konzeption nach Aufgabenstellung für Zielgruppe, Region, Branche, Bruttopotenzial, Leads etc.
- Planung und Zuschnitte der Einsatzgebiete
- Erstellung der Kartographien (Detailkarten für Verkäufer und großformatige Masterkarte) nach M&L-Vertriebsstandard und der Adressmappen
- Optional: Erfolgsmessung nach der Aktion

M&L Vorgehensweise



Arbeitslisten mit Kontaktdaten

- Ortsalphabetisch
- Straßengenau
- Direkt anrufbar

Nutzen:

- Effektive und skalierbare Trainingssteuerung auch für größere Gruppen
- Als Trainingsgebiete können auch „Nachholgebiete“ genutzt werden
- Deutliche Verkürzung bzw. Intensivierung des Feldtrainings
- Vertriebswege (SoHo, SME etc.) oder Branchen werden berücksichtigt
- Nachhaltigkeit für Stakeholder, Management und Mitarbeiter