Frischer Wind im Vertrieb mit Design Thinking
Empower your Sales-Team

Design Thinking

Design Thinking ist eine Methode zur schnellen Problemlösung. In Teams werden innovative Möglichkeiten in sehr kurzer Zeit identifiziert, in Lösungen konkretisiert und in Prototypen verprobt.

Damit kann im Vertrieb Absatz und Umsatz ad hoc gesteigert werden

Aufgaben

Typische Aufgaben und Problemstellungen können mit Design Thinking gelöst werden:

- Identifizierung neuer Kundenanforderungen zur besseren Platzierung von Lösungen
- Vereinfachung komplexer Abläufe
- Erhöhung der Performance im operativen Vertrieb
- Verbesserung von Vertriebswerkzeugen (CRM)
- Erzeugen einzigartiger Kundenerlebnisse im Vertrieb

Kundenstimme:
„Besonders hat uns die Agilität gefallen, die zu einem sehr guten Gesamtergebnis führte."

Hans-Jörg Heidtkamp,
Leiter Sparkassenkreditgeschäft,
Landesbank Hessen-Thüringen

Lösungen

Ziel ist die Steigerung der Vertriebs- und Beratungsqualität, bessere Abschluss-quoten, sowie Wachstum und Ausbau der Marktposition im Wettbewerb. Mit Design Thinking können punktuelle Lösungen schnell umgesetzt werden. Ohne komplexe und teure Projektansätze.

Konkreter Design Thinking-Ansatz

- Tagesworkshop mit kleinen Sales-Teams (6-10 Personen)
- Bearbeitung von „Druckpunkten" aus Sicht der Vertriebler/innen
- Ausarbeiten von konkreten fokussierten Lösungen
- Verprobung und anschließende Verankerung im operativen Geschäft

Nutzen

- Rapid Prototyping von Lösungen zur ad-hoc Verbesserung im Vertrieb unter Anwendung von Design Thinking
- Empowering und Motivation der Vertriebsmannschaft aus der eigenen innovativen Kraft
- Belastbare Prototypen-Lösungen für den Vertriebseinsatz
- Begeisterung und Revitalisierung der Sales durch konkrete Einbindung in den Lösungsprozess

Ihr Ansprechpartner

Dipl.-Kfm. Harry Wessling
E harry.wessling@ec4u.com
M +49160-97359010

PASSION FOR CUSTOMERS.