

Anzeige

EXPERTEN IM FOKUS

Vertriebskipper

„Bei uns gibt es kein Vertriebscoaching von der Stange!“



Mal geht es stürmisch zu, mal gibt es Flaute – die meisten Unternehmen gehen abhängig von der Marktentwicklung und der eigenen Ausrichtung auf diese wechselnden Herausforderungen durch unterschiedlichste Hochs und Tiefs. Damit die Unternehmen und deren Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter bestens auf extreme Situationen und neue Chancen vorbereitet sind, dafür sorgen die „Vertriebskipper“ Carsten Grieme und Sven Becker.

Mit individuell auf jedes Unternehmen zugeschnittenen Fahrplänen bugsieren sie jede Vertriebsorganisation mit ihrer langjährigen Trainings- und Coaching-Erfahrung durch unterschiedliche Fahrwasser und sorgen dafür, dass niemand auf hoher See über Bord geht.

Herr Grieme, Herr Becker, bereits seit vielen Jahren coachen Sie als Vertriebsexperten nun schon erfolgreich sowohl ganze Vertriebsteams als auch Einzelpersonen im norddeutschen Raum. Welche Intention steckte für Sie hinter der Gründung der Vertriebskipper?

Carsten Grieme: *Wie viele unserer begeisterten Klienten, haben auch wir in unserer Vergangenheit als Vertriebsmitarbeiter und Manager unzählige Vertriebsweiterbildungen „von der Stange“ erlebt. Es ging fast nie um unsere Produkte oder die Kundenbedürfnisse, und eine langfristige Wirksamkeit war eher Zufall. Mit Vertriebskipper haben wir uns vor dem Hintergrund langjähriger Praxiserfahrung und der ergänzenden Ausbildung zum DVCT Trainer und Business Coach das Ziel gesetzt, dies für unsere Kunden nachhaltig anders zu machen.*

Stichwort „B2B“: Den Ausdruck hat wahrscheinlich jeder das ein oder andere Mal schon irgendwo gehört. Für alle, die damit nichts anfangen können: Wofür steht diese Abkürzung genau?

Sven Becker: *B2B bedeutet „Business to Business“, also von Firma zu Firma. Es steht auch für unsere Zielgruppe als Vertriebsstrainer und Vertriebsberater. Wir stärken gezielt die Vertriebsorganisationen und Mitarbeitenden jener Unternehmen, die ihre Produkte und Dienstleistungen an andere Unternehmen verkaufen wollen. Meistens erfolgt dies über spezielle Fachberater im Außendienst, die wir dann mit unseren firmenspezifischen Trainings weiterbilden.*

An wen richtet sich das Angebot der Vertriebskipper in der Regel? Wer nimmt Ihre Dienste in Anspruch?

Carsten Grieme: *Üblicherweise sind unsere Auftraggeber die Vertriebs- und Unternehmensleitungen von Firmen, die erklärungsbedürftige Produkte vertreiben. Zum Beispiel Medizintechnik, Maschinenbau, der Handwerks-Großhandel oder IT-Systeme. Häufig stimmen wir uns sehr eng mit den Personalabteilungen und Marketingteams ab.*

„Starke Expertise für Ihren Vertriebs Erfolg“ lautet die Devise der Vertriebskipper. Stellen wir uns mal vor, der Chef eines großen Unternehmens kommt auf Sie zu und wünscht sich schlichtweg eine erfolgreichere Leistung seiner Mitarbeitenden. Wie könnte da Ihre Strategie aussehen? Haben Sie einen generellen Masterplan?

Sven Becker: *Ja, den haben wir. Im ersten Schritt besprechen mit den Ansprechpartnern immer den aktuellen Wissenstand, die besonderen Herausforderungen und die Zielsetzung für das zukünftige Vertriebs Know-how. Dazu nutzen wir in der Abstimmung unsere sehr logisch aufgebaute Vertriebssystematik und die damit verknüpften Befähigungen.*

Carsten Grieme: *Als Ergänzung haben wir als Innovation digitale Lösungen, um den aktuellen Wissenstand messbar zu machen. Dann stimmen wir die produkt- oder firmenspezifischen Inhalte ab, um daraus verschiedene Übungsszenarien und Schwierigkeitsgrade abzuleiten.*



Das gezeigte Video ist Bestandteil der Unternehmenspräsentation auf abendblatt.de/expertenverzeichnis. Eine Vervielfältigung dieses Videos ist ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis des Autors (regio-experten.de) nicht gestattet. Informations-Angebot (HTML / PDF)

Nahezu jeder kennt die Situation: Wir haben an einem Seminar teilgenommen, fanden auch alles sehr einleuchtend und logisch, doch sobald der Alltag eintritt, verfällt man wieder in die altbewährten Abläufe. Was tun Sie, damit sich neue Strategien nachhaltig bei Ihren Teilnehmenden verankern?

Carsten Grieme: *Genau darin liegt eine der Stärken von Vertriebskipper. Wir führen sehr selten nur eine Trainingseinheit durch. Es geht uns vielmehr darum, die Lerninhalte für unsere Trainingsteilnehmer in kleine Einzelschritte zu Takten. So erleichtern wir das Lernen und Vertiefen neuen Wissens viel effektiver. Das kann zum Beispiel ein initiales Präsenzseminar über zwei Tage sein, gefolgt von einem täglichen digitalen Microlearning, verteilt über mehrere Wochen.*

Sven Becker: *Danach erfolgt die Auswertung des Lernerfolges pro Mitarbeiter und der potenziellen Hürden, um einen etwas kürzeren Best Practice Workshop durchzuführen. Der Ablauf kann durch eine Art Hausaufgabe und verschiedene kurze Web-Meetings bei Bedarf ergänzt werden. So geschehen über mehrere Wochen viele Einzelschritte mit einer unterschiedlich intensiven Vertiefung des Vertriebs-Know-hows.*

Was sind die häufigsten Verbesserungspunkte, die Ihnen im Rahmen Ihrer Coachings unterkommen? Gibt es einen Bereich, über den man generell sagen kann, dass es hier in nahezu jedem Betrieb Luft nach oben gibt?

Carsten Grieme: *Was wir häufig erleben, ist, dass einzelne Trainingsteilnehmer bereits im Vorfeld glauben, schon vieles zu wissen und zu können. Keine Frage, früher oder später hat fast jeder Vertriebsmitarbeiter schon einmal ein Verkaufstraining erlebt. Andererseits kann man bei fast jedem Betroffenen fragen, warum es denn dann nicht täglich umgesetzt wird.*

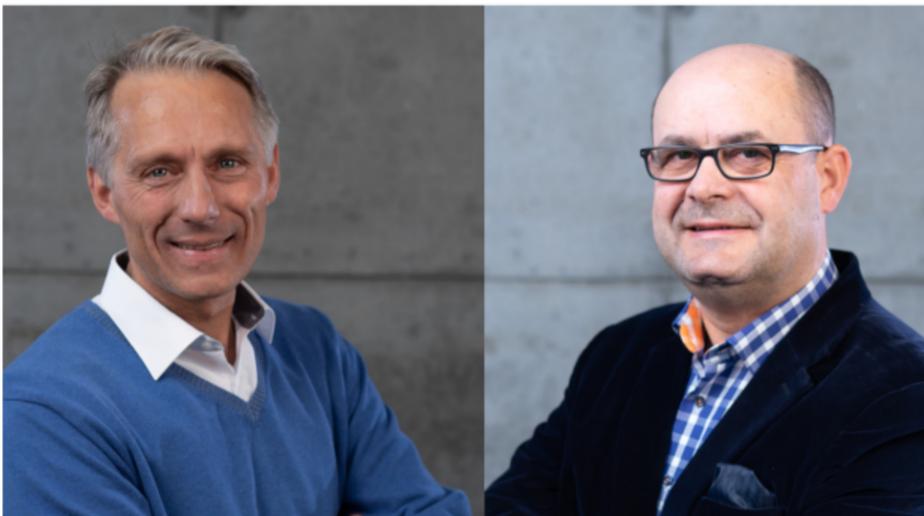
Sven Becker: *Das liegt wiederum häufig daran, dass bisherige Trainings sich nicht gezielt um die echten Produkte und Marktbedingungen gedreht haben, aber durchaus auch an der Notwendigkeit zu motivieren, zu „motivieren“, und als Trainer gemeinsam mit den Teamleitern den Finger kritisch in die Wunde der konsequenten Umsetzung zu legen.*

Sicherlich bekommen Sie doch stets Feedback von den Unternehmen, die Sie engagieren...

Carsten Grieme: *Ja, da sind wir auch sehr stolz drauf. Auf unserer Homepage und unter Google findet man die ausschließlich positiven Bewertungen, Feedbacks und Referenzkunden mit einer Auswahl an typischen Projektbeispielen. Was uns besonders freut ist, wenn uns deutsche, österreichische oder schweizer Unternehmensniederlassungen von Großkonzernen als ergänzende oder weiterführende lokale Trainer buchen, zusätzlich zu den meist bestehenden Konzernlösungen.*

Abschließend frei heraus und ohne falsche Scham: Was ist das Besondere an den Vertriebskippern?

Sven Becker: *Unser Anspruch, die Inhalte, Zielsetzungen und Abläufe unserer Trainings und Workshops komplett auf das jeweilige Unternehmen auszurichten. Also keine Anzüge von der Stange, sondern den Maßanzug für das jeweilige Vertriebsteam zu schneiden.*



Sie bugsieren jedes Unternehmen sicher durch jedes Fahrwasser, v.l.: die Vertriebskipper Sven Becker und Carsten Grieme. Foto: Vertriebskipper

Wir freuen uns auf Sie unter:

Kontakt

Vertriebskipper
 Master Office im Airport Center
 Flughafenstrasse 52a (Haus C)
 22335 Hamburg
 Tel: 040 532 99 543
www.vertriebskipper.com
info@vertriebskipper.com

Schwerpunkte

Verkaufstraining
 Vertriebsworkshops
 Vertriebsseminare

KATEGORIEN

- Übersicht
- Dienstleistungen +
- Karriere & Coaching
- Hotel & Gastronomie +
- Bildung & Fortbildung**
- Coaching
- Fort- und Weiterbildung
- Versicherung & Finanzen +
- Pflegen & Betreuen +
- Haus & Bau +
- Gesundheit & Ärzte +
- Einkufen & Bestellen +
- Recht & Steuern +
- Immobilien & Wohnen +
- Unternehmensberatung +
- Transport & Logistik +
- Trauer
- Freizeit & Events +
- Beauty & Wellness

EXPERTENVIDEOS

Was und Wo Los

EXPERTEN IM HAMBURGER ABENDBLATT



UNSER ANGEBOT



Möchten auch Sie crossmedial werben?
 Werfen Sie hier einen Blick auf unser aktuelles Angebot oder lassen Sie sich kostenlos beraten unter **Tel.: 040 - 866 22 699**

WEITERE INFOS