

Digitalisierung im **B2B**-Vertrieb

Sie kennen folgende **PROBLEME** ?

- » Ihr Vertrieb bearbeitet den Markt nicht systematisch?
- » Ihre Erfolgsquoten sind zu gering und die Blindleistung zu hoch?
- » Sie vermissen belastbare Prognosen Ihres künftigen Geschäfts?
- » Ihre Interessentenbetreuung in der (anonymen) Informationsphase ist nicht optimal?

Ihre **WÜNSCHE** ?

- » Sie möchten Ihre erklärungsbedürftigen Produkte und Lösungen erfolgreich verkaufen?
- » Sie wollen Ihr Geschäft profitabel steigern?
- » Sie wollen digitalisierte Tools nutzen, um für die Zukunft gerüstet zu sein?

Unsere **LÖSUNG**: Digitalisierung in Vertrieb und Marketing bildet den Rahmen für die Optimierung von Vertriebsprozessen. Mit dem Fokus auf die Schnittstelle Mensch-Maschine.

Ihr **NUTZEN**:

Analyse

Ihrer Vertriebsprozesse im B2B

1

3

2

Unterstützung

bei der Auswahl von digitalen Werkzeugen in Vertrieb und Marketing

Erfolgreiche Einführung von **Digitalisierungslösungen**
„Mitnehmen“ der Mitarbeiter und Vermittlung von Know-how durch unser Blended-Learning-Programm

Ihr **ERGEBNIS**:

Optimale Marktaus schöpfung und profitables Wachstum!

Das **BLENDED-LEARNING-PROGRAMM**

Ihr modulares Schulungskonzept

➤ Auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Entwicklungsprogramm zur nachhaltigen Optimierung Ihrer vertrieblichen Effektivität.



KICK-OFF MIT GESCHÄFTSLEITUNG

Motivation des Programms



VORBEREITUNG

Mehrere Wochen individuell



PRÄSENZTRAINING

Viel Übungsmöglichkeit und Videofeedback, Lernprogramm für nachfolgende Praxisphase



E-LEARNING-MODULE

Vertiefende videobasierte Lern-Module online mit Praxisaufgaben, individuell bearbeitbar



EINZELCOACHING

Online-Coaching mit individueller Weiterentwicklung



GRUPPENCOACHING

Fragenklärung und Durchsprache Praxisfälle online



VERTIEFUNGSTAGE

Vertiefung der Methoden und Best Practices

Warum **AULL SALES SUCCESS** ?

- Langjähriger Anwender von digitalen Lösungen im Vertrieb als Sales Director bei Cisco (Salesforce.com)
- Erfolgreiche Begleitung von B2B-Unternehmen bei der Einführung von Digitalisierungslösungen in Vertrieb und Marketing
- Mitglied im erweiterten Vorstand des Instituts für Sales und Marketing Information IFSMA an der Universität Ludwigshafen, das auf die Verbreitung der Digitalisierung in Vertrieb und Marketing fokussiert
- Autor des Amazon#1-Vertriebsbuches „B2B – or not to be?“, SpringerGabler
- Co-Autor des Buches „Marketing und Sales Automation“, Springer-Gabler und des E-Books „Lead Generation – Turbo für den Vertrieb“

Ihr **BONUS**

60-minütiges Beratungsgespräch und das **Amazon#1-Buch (Kategorie B2B) „B2b – or not to be? Der Weg zu Vertriebs-erfolg und profitablen Wachstum“** als E-Book.

Aull Sales Success

Vorgebirgstraße 15
50677 Köln
Telefon +49 221 8014869
E-Mail manfred@aulls2.de