



Mit Strategie zum Erfolg!



Hermann Raschick

Inhaber von Sales-Experts
Autor des Vertriebshandbuchs:
„Auf die Plätze..., handeln..., Abschluss!“ (bereits in der 2. Auflage)
sowie diverser Fachartikel in unterschiedlichen Zeitungen und Magazinen.

**Wir machen,
dass Sie noch besser ...**



Inhalt:

3	Inhalt
4	Unternehmensleitsätze
5	Gute Gründe
6	Sales-Experts-Historie
7	Vertrieb und Marketing
8	Weiterbildung
9	Organisation
10	Vertriebs-Planung, -Steuerung, -Controlling
11	Leistungsvergütung
12	Kompetenzübersicht

Wenn ein Feld mehr Ertrag bringen soll, düngt der Landwirt.

Wenn ein Team im Unternehmen mehr Ertrag erwirtschaften soll, ...

Was macht der Unternehmer?

Sales Experts zeigen Ihnen Ihre individuelle Wege ...



Unternehmensleitsätze:



Sales-Experts Ziele:

Oberstes Ziel ist die Erfüllung Ihrer individuellen Erwartungen.

Der Vorrang Ihrer Nutzen zeigt sich darin, dass Sales-Experts einen Auftrag nur dann annimmt, wenn wir der Überzeugung sind, wesentlich zur Erwartungserfüllung beitragen zu können.

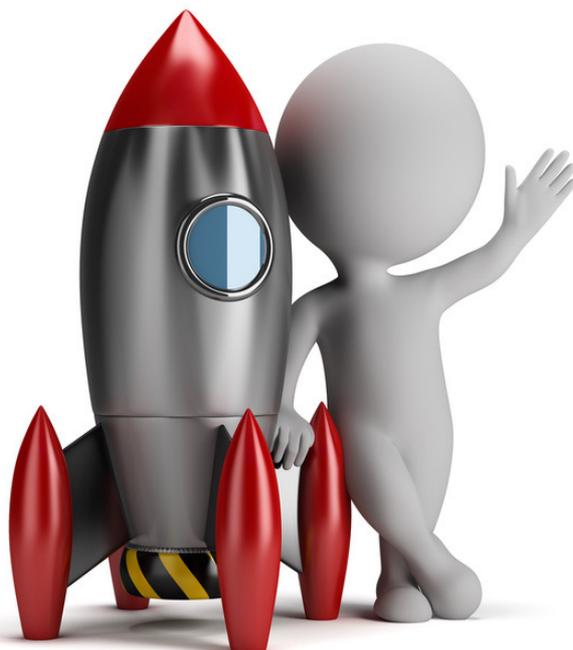
Glauben Sie im Verlauf der Lösungsumsetzung nicht mehr an den gewünschten Nutzen der Leistungen, können Sie die Zusammenarbeit jederzeit beenden.

Umfassendes Wissen, weitreichende Erfahrungen, ehrliche Begeisterung, absolute Diskretion, unbedingte Loyalität und offene Kommunikation sowie der unbeirrbare Willen zum Erfolg sind die Grundlage der Sales-Experts-Leistungen.

Sales-Experts stehen für eine zuverlässige und sorgfältige Leistungserbringung, bei der die Nutzen und Ziele des Kunden absolut im Vordergrund stehen.

Unabhängig und frei aller Institutionen und Interessensgruppen wissen wir, dass wirkliche Qualität nur dann entstehen kann, wenn wir unseren Mitarbeitern täglich ein Klima des Vertrauens, der vorbehaltlosen Offenheit zur freien zur Entfaltung ihrer Möglichkeiten und ihres Könnens schaffen.

Dieses freundschaftliche Miteinander erlaubt es uns, außergewöhnliche Ziele zu formulieren und Wissen, Ideen und Know-how zum Nutzen unserer Kunden einzusetzen.



Warum Sales-Experts?

Die Wahl des geeigneten Partners hat oft lebenslange Auswirkungen

- Die Experten:** Die Trainer und Fachberater kommen aus dem Vertrieb von erklärungsintensiven Produkten, Dienstleistungen und Lösungen. Sie haben sich in Führungspositionen und als Geschäftsführer bewährt, eine spezielle Ausbildung absolviert und sind Praktiker, die sowohl Erfolge, aber auch Misserfolge erlebt haben, daraus ihr Erfahrungspotential generierten und Ihnen diese Erkenntnisse und Erfahrungen gerne weitergeben.
- Die Einstellung:** Sales-Experts setzen alle Kräfte zum ausschließlichen Nutzen des Kunden ein.
- Die Zielsetzung:** bestimmen Sie; Ihre Anforderungen stehen im Vordergrund; die Seminare, Workshops und Trainings werden auf Ihre spezifischen Bedürfnisse, den Wissens- und Kenntnisstand Ihrer Mitarbeiter und den zu erreichenden Zielen individuell abgestimmt.
- Die Zusammenarbeit:** basiert auf präziser Kommunikation und Information; der Experte, der mit Ihnen den Bedarf und die Zielsetzung bespricht, führt die Umsetzung persönlich durch, somit ist Wissensverlust ausgeschlossen.
- Die Kunden:** über 90% der Kunden haben mehr als einen Auftrag erteilt (was Kunden über Sales-Experts sagen, finden Sie auf der Internetseite www.sales-experts.de - Kunden über Sales-Experts)
- Rund 80% Derr Kunden sind mittelständische Unternehmen unterschiedlichster Branchen mit den unterschiedlichsten Aufgaben
- mehr als 50 namhafte Neukunden sind allein in den zurückliegenden fünf Jahren zu Sales-Experts durch Empfehlungen gewechselt.
- Die Kompetenz:** Sales-Experts kennen zahlreiche große, mittlere und kleinere Firmen, deren Strukturen und erfolgreiche Vorgehensweisen.
- Alle Experten haben langjährige Praxiserfahrung und unterliegen einer strengen Qualitätskontrolle sowie stetiger Weiterbildung.
- Die Methode:** Seit 1989 von Hermann Raschick permanent weiter entwickelte Methode für den effizienten Schulerfolg in der Erwachsenenbildung; ausgerichtet auf die erfolgreiche, nutzenorientierte Wissensvermittlung, das Überzeugen der Teilnehmer gemäß ihrer Mentalitäten sowie der Motivation, Gelerntes sofort anzuwenden.
- Die Umsetzung** Analysen führen zu Konzepten, Konzepte zu Vorgehensweisen und diese unter der Begleitung von Sales-Experts zu den geplanten Erfolgen.
- Die Sales-Experts-Seminare haben den Charakter eines Workshops, in dem die Teilnehmer sich die Kenntnisse erarbeiten (Einzel- und Gruppenarbeit), in praxisnahen Szenen erproben, ein direktes Feedback erhalten und dadurch ein Höchstmaß an Einprägung, Sicherheit und Motivation erreichen, welches die Voraussetzung für eine tatsächliche Umsetzung nach dem Seminar ist.



Historie:



Ursprung, Entwicklung ...

Was ist alles geschehen?

1987 absolvierte Hermann Raschick eine intensive Ausbildung zum Trainer und Coach bei der Nachrichtenagentur Reuters.

Bis **1996** schulte Hermann Raschick seine Vertriebs-Teams und die der Vertriebspartner im Rahmen seiner Tätigkeiten als Vertriebs- und Marketingleiter in verschiedenen Unternehmen.

1996 begann die Selbständigkeit von Hermann Raschick als Trainer und Seminarleiter.

2000 erhielt das Unternehmen den Namen „Sales-Experts“ (geschützt). Neben den Seminaren, Workshops und Einzeltrainings wurde der Geschäftsbereich Vertriebs- und Marketing-Beratung aufgenommen.

2002 erweiterte sich das Leistungsspektrum um die Organisationsberatung, Prozesse /-Abläufe

2004 Beratung im Bereich Vertriebs-Planung, -Steuerung und -Controlling begann

2006 Start Beratung im Bereich der individuellen, leistungsabhängigen Vergütungssysteme

2007 erhielt Sales-Experts den Innovationspreis der Initiative Mittelstand für das System Vertriebs-Planung, -Steuerung und -Controlling

2008 erhielt Sales-Experts den „Industriepreis 2008“

2009 erhielt Sales-Experts den Innovationspreis der Initiative Mittelstand für das erfolgsabhängige Vergütungssystem

2011 Kundenanzahl stieg auf über 700 Kunden europaweit

2017 Kundenanzahl stieg auf über 800 Kunden europaweit



Den Erfolg und das Wachstum verdankt SALES-EXPERTS in erster Linie seinen Kunden. Über 90% der Kunden haben mehr als einen Auftrag an Sales-Experts erteilt.

Dies ist zurückzuführen auf die engagierten Mitarbeiter, die es verstehen, die Probleme, Sorgen und Wünsche der Kunden analytisch zu erfassen, um sie dann schnell und effizient in realisierbare Lösungen umzusetzen. Dabei steht der höchstmögliche Kundennutzen immer im Vordergrund.



Vertrieb und Marketing:

Analyse, Ziele und Konzepte ...

Was hält Sie davon ab, die Erfolge zu steigern?

Im Tagesgeschäft sieht es meistens so aus:

- ▲ Wenig bis keine Zeit für Visionen, Ziele und strategische Planungen.
- ▲ Unternehmen zu schnell gewachsen
- ▲ „Deckprobleme“ werden festgestellt, die Ursachen bleiben unangetastet.
- ▲ Missverständnisse an vielen „Ecken“
- ▲ „Betriebsblindheit“: „Das haben wir schon immer so gemacht“ - „Das haben wir noch nie so gemacht“.

Die Folge:

- ▲ Chancen werden nicht genutzt
- ▲ Potentiale werden verschenkt
- ▲ Motivation nimmt ab
- ▲ Ziele werden nicht erreicht
- ▲ Termindruck wächst
- ▲ Kundenzufriedenheit lässt nach
- ▲ Mitarbeiter-Fluktuation nimmt zu
- ▲ Mitarbeiter-Mitdenken findet kaum statt
- ▲ Image des Unternehmens leidet
- ▲ Druck steigt



Die Lösung:

Schaffen Sie Freiraum für strategische Überlegungen. Geben Sie Ihrem Unternehmen die angemessenen Organisationsform. Definieren Sie die Leistungsbereiche und Aufgabenfelder. Stellen Sie rechtzeitig die erforderlichen Weichen. Generieren Sie erfolgsbringende Strukturen. Eine Analyse zeigt Ihnen genau und umfassend, wo Sie ansetzen sollen und welche Effekte Sie damit erzielen. Das Rahmenkonzept als Orientierungshilfe und das Feinkonzept als detaillierte Aufgabenstellung sorgt für den zeitnahen Umschwung.

Sales-Experts unterstützt Sie nicht nur bei der Analyse und der Konzepterstellung sondern steht Ihnen auch bei der Umsetzung mit Wissen und Arbeitskraft zur Verfügung.

Transparenz, angemessene Zielsetzung und strukturierte Vorgehensweisen führen zu noch mehr Erfolg, souveränem Image, und begeistern gleichermaßen Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter.

Der Kunde sagt dazu:

Herr Daniel Fink, Geschäftsführer der Baumaschinen Fink GmbH:

„Die tiefgreifende Analyse, die exakte Zieldefinition und das darauf abgestimmte Konzept von Sales-Experts konnte in sehr kurzer Zeit erarbeitet werden und hat schon sehr schnell Wirkung gezeigt. Neben der Steigerung der Transparenz in der gesamten Organisation und der Erhöhung der Motivation aller Mitarbeiter hat die konsequente Umsetzung zu mehr Aktivität, zunehmenden Verantwortungsbewusstsein und nicht zuletzt zu besseren Ergebnissen geführt.“



Weiterbildung:

Vorträge, Seminare, Workshops, Einzeltraining, ...

Wie begegnen Ihre Mitarbeiter den ständig ändernden Anforderungen?

Wissen entscheidet über Erfolge!

Triumphierten früher die großen Unternehmen über die Kleinen, später die Schnellen über die Langsamen sind es heute die Unternehmen deren Mitarbeiter nicht nur das beste Wissen haben, sondern auch zielgerichtet anwenden bzw. einsetzen.

Sales-Experts liefert Ihnen das Wissen in den Bereichen Geschäftsleitung, Führung, Vertrieb/ Marketing und Einkauf, welches Ihnen den Wettbewerbsvorsprung sichert.

Nutzen Sie je nach Anforderung die auf Sie individuell abgestimmte Lösung:

- ▲ Vorträge
- ▲ Seminare
- ▲ Workshops
- ▲ Kleingruppen-Training
- ▲ Einzeltraining



Welche Themenbereiche können Sie nutzen:

- ▲ Verkaufen; alle Anforderungen des erfolgreichen Vertriebs / Marketings
- ▲ Souveräne Gesprächs- und Verhandlungsführung
- ▲ Kundenorientiertes Verhalten
- ▲ Führen, Beurteilen, überzeugen von Mitarbeitern, Zielvereinbarungen, ...
- ▲ Vertrieb leiten und steuern
- ▲ Interne und externe Kommunikation,
- ▲ Rhetorik; Reden, Vorträge vorbereiten und halten
- ▲ Körpersprache
- ▲ Persönlichkeitsentwicklung
- ▲ Teamorientierte Zusammenarbeit
- ▲ Strategischer Einkauf
- ▲ Zeitmanagement, priorisieren, organisieren

Weitere Informationen im
78-seitigen
Sales-Experts-
Seminarkatalog
oder unter
www.sales-experts.com

Was macht Sales-Experts anders:

Umfangreiches Wissen besitzen, dieses Wissen anschaulich und individuell vermitteln, in praxisbezogenen Szenarien zeigen, wie die jeweilige Person das Wissen anwenden soll, und initiieren von Sicherheit plus Motivation in jedem Teilnehmer, damit das Wissen in der Praxis auch angewendet wird.

Der Kunde sagt dazu:

Herr Wolfgang Reil, Vertriebsleiter der Küblbeck GmbH & Co.KG

„Sehr geehrter Herr Raschick, nun liegen bereits vier Wochen zurück, nach Beendigung unseres Vertriebsseminars. Die Vertriebsmannschaft ist begeistert, topp motiviert und setzt bereits durch gezielte Maßnahmen, das Erlernete im Tagesgeschäft um. Wir freuen uns schon auf den nächsten Workshop die Termine sind ja schon fest eingeplant.“



Abläufe, Prozesse und Schnittstellen...

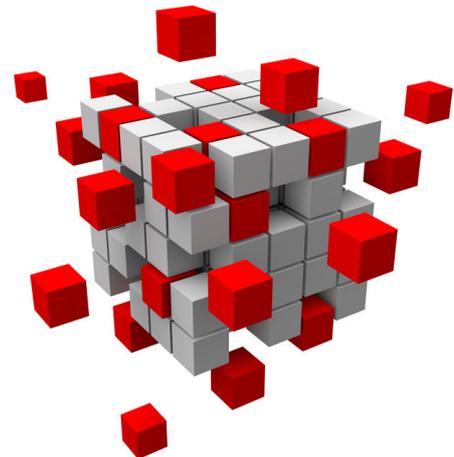
Organisation ist, wenn alles klappt!

Die Wirklichkeit sieht meistens anders aus:

- ▲ Das Wachstum des Unternehmens ist schneller, als die Anpassung der Organisation
- ▲ Die Organisationsform passt nicht zu den veränderten Anforderungen aus dem Markt
- ▲ Aufgabenbereiche, Verantwortungen und Kompetenzen sind unscharf, unbekannt oder werden nicht gelebt
- ▲ Schnittstellenprobleme zu anderen Abteilungen
- ▲ Abläufe, die nicht angewendet werden oder gar nicht erst akzeptiert sind
- ▲ mangelndes Verständnis für erforderliche Abläufe
- ▲ Abteilungsdenken, Rivalitäten, Animositäten
- ▲ Schuldabweisung („Ich kann nichts dafür, ...“)

Die Folge:

- ▲ Mangelnde Transparenz, Planbarkeit und Steuerungsmöglichkeiten
- ▲ Unzuverlässige Erledigung der Aufgaben
- ▲ Unnötig hohe Zeitaufwände
- ▲ Unnötig hohe Kosten
- ▲ Gereizte Mitarbeiter bis hin zu Streitigkeiten
- ▲ „Dienst nach Vorschrift“



Die Lösung:

Abläufe oder Prozesse in den verschiedenen Bereichen (Vertrieb, Marketing, Auftragsabwicklung, Einkauf / Beschaffung, etc.) und auch übergreifend sind der Garant für termingerechte, qualitativ hochwertige Resultate und zufriedene, motivierte Mitarbeiter, welche das Image erhöhen und das Unternehmen nach Vorne bringen.

Eine Analyse zeigt Ihnen genau und umfassend, wo Verbesserungen möglich sind. Sales-Experts unterstützt Sie bei der Änderung bestehender sowie bei der Einführung neuer Methoden und Vorgehensweisen und überzeugt Ihre Mitarbeiter von dem spezifischen, ganz individuellen Nutzen jedes Einzelnen.

Steigerung der Erfolge, deutliche Zeiteinsparungen, eine höhere Motivation aller Mitarbeiter und eine bessere Planbarkeit sowie Steuerung sind die schnell erreichbaren Auswirkungen.

Der Kunde sagt dazu:

Herr Thomas Schedl, Geschäftsführer der Berg Energiekontrollsysteme GmbH:

„Die Unterstützung von Sales-Experts hat uns einerseits erhebliche Zeitvorteile und schnellere Ergebnisse gebracht sowie andererseits strukturelle Optimierung und Transparenz der Aufgabenbereiche geschaffen. Die Umsetzung in die Praxis wurde von allen Mitarbeitern getragen und hat einen echten, dauerhaften Motivations Schub ausgelöst.“



Vertriebsmanagement:

Vertriebs-Planung, -Steuerung, -Controlling,

Den Vertrieb wirklich „im Griff“ haben!

Die Wirklichkeit sieht meistens anders aus:

- ▲ Vertriebsmitarbeiter reagieren auf Kunden
- ▲ Der Kunde „diktiert“ das Geschehen
- ▲ Es fehlt die Transparenz
- ▲ Realistische Planung ist wenig zutreffend
- ▲ Die Vertriebsmitarbeiter beschäftigen sich zu wenig mit dem Kunden
- ▲ Gute Kunden kaufen beim Wettbewerb
- ▲ „Schuld ist immer der Preis“
- ▲ Zu wenig Neukunden - Untreue Bestandskunden - Hohe Kundenfluktuation

Die Folge:

- ▲ Potentiale werden nicht abgerufen
- ▲ Einschätzungen werden zum Rätsel
- ▲ Es werden Ergebnisse bewertet und nicht die Qualität der Arbeit
- ▲ Ziele werden nicht erreicht
- ▲ Unmut und Unzufriedenheit macht sich breit
- ▲ Gute Verkäufer gehen
- ▲ Unnötig hohe Kosten
- ▲ Vertriebsleitung steht unter hohem Druck



Die Lösung:

Bringen Sie ganzheitliche Transparenz in den gesamten Vertrieb. Optimieren Sie die Abläufe und Vorgehensweisen.

Planen Sie auf Basis einer stimmigen Machbarkeitsberechnung. Arbeiten Sie mit gewichteten Forecasts. Beginnen Sie mit einem konstruktiven Vertriebscontrolling. Entdecken und beseitigen Sie Schwachstellen, bevor sie Schaden anrichten. Steuern Sie die gewünschten Aktivitäten durch ein zeitnahes Controlling. Erhöhen Sie die Vertriebseffizienz und Effektivität.

Mit den bestehenden Mitarbeitern lässt sich nachweislich mehr erreichen - schon nach einem Monat. Sales-Experts unterstützt Sie bei der Einführung aktiver Vertriebs-Steuerung, präventivem Controlling, vertrieblicher Machbarkeitsanalyse und der detaillierten und exakten Vertriebsplanung.

Steigerung der zielgerichteten Aktivitäten, höchste Transparenz und deutlich bessere Ergebnisse sind sehr zeitnah erreichbar.

Der Kunde sagt dazu:

Herr Peter Matzka, Geschäftsführer der Intelligent Software KEG:

„Das ist die beste Lösung für uns! Methodisches Vorgehen, Transparenz in allen Bereichen und jederzeit den Überblick haben, erst jetzt wissen wir, auf was wir früher verzichten mussten. Zeitersparnis bei der Planung, Machbarkeit als realistische Planungsbasis, genaue Abschätzbarkeit der Abschlüsse und alle weiteren wichtigen Informationen aus dem Vertrieb geben einem ein gutes Gefühl der Sicherheit.“



Erfolgsabhängige Vergütung der erbrachten Leistung

Wer gute Leistungen erbringt, soll angemessen Lohn erhalten!

Die Wirklichkeit sieht meistens anders aus:

- ▲ Viele Mitarbeiter leisten nichts Außergewöhnliches, weil sie dafür keine „Belohnung“ erwarten können.
- ▲ Viele Mitarbeiter leisten nicht mehr als erforderlich, weil sie ihr Gehalt dafür angemessen halten.
- ▲ Viele Mitarbeiter leisten weniger als gefordert, weil sie ihr Gehalt „sowieso“ erhalten

Die Folge:

- ▲ Mangelnde Motivation
- ▲ Ziele werden nicht erreicht
- ▲ Termine werden nicht eingehalten
- ▲ Es werden mehr Mitarbeiter gebraucht
- ▲ Mitdenken findet kaum statt
- ▲ Image des Unternehmens leidet
- ▲ „Dienst nach Vorschrift“
- ▲ Mehrarbeit nur unter Druck



Die Lösung:

Schaffen Sie Leistungsanreize und beteiligen Sie Ihre Mitarbeiter an den wirtschaftlichen Erfolgen. Diese „Risikobeteiligung“ eröffnet Ihnen finanzielle Freiräume bei schwankenden Ergebnissen. Teilweise sein Gehalt selbst bestimmen zu können motiviert leistungsorientierte Mitarbeiter und fördert die Bereitschaft, Außergewöhnliches zu erbringen. Sie werden feststellen, dass sich dadurch sehr schnell eine echte Kundenorientierung einstellt, Mitarbeiter die Kollegen zu mehr Aktivität anspornen und die Qualität der Leistungen zunehmen.

Eine Analyse zeigt Ihnen genau und umfassend, wo erfolgsabhängige Vergütung möglich sind. Sales-Experts unterstützt Sie bei der Änderung bestehender sowie bei der Einführung neuer Methoden und Vorgehensweisen und überzeugt Ihre Mitarbeiter von dem spezifischen, ganz individuellen Nutzen jedes Einzelnen.

Deutliche Steigerung der Motivation, intensivere Zusammenarbeit, unternehmerische Denk- und Handlungsweise sowie Imagegewinn resultieren aus den geeigneten Maßnahmen.



Handeln Sie jetzt!

SALES-EXPERTS unterstützen Sie bei allen Aufgaben in den Bereichen:



Seminare, Workshop,
Training, ...



Erfolgsabhängige
Vergütungssysteme



Analysen, Konzepte,
Strategien ...



Vertriebs- Planung,
-Steuerung,
-Controlling



Vertriebs-Optimierung



Einkaufs-Optimierung

+++ kompetent +++ schnell +++ praxiserprobt +++

**SALES-EXPERTS
Neuhaus 8
D-92334 Berching / Bayern**

Telefon: 08460 - 90 17 - 0
Fax: 08460 - 90 17 - 22 2
E-Mail: kontakt@sales-experts.com
www.sales-experts.com

