



# Statuscheck-Vertrieb

Die Wirtschaft ist auch 2019 auf Wachstumskurs. Diese Situation gilt es gezielt zu nützen. Sie als Chef entscheiden jetzt, was zu tun ist, um 2019 den Umsatz zu steigern und auch in den Jahren danach vorbereitet zu sein.

Sie wollen mehr Umsatz, besseren Ertrag und eine konsequentere Erreichung von Absatzzielen. Dazu ist es Ihnen wichtig, dass Sie mit einem Experten aus Ihrer Branche sprechen. Dann gehören auch Sie zu Unternehmern und Vertriebsverantwortlichen, die sich gerade im „Jahr des Vertriebs Erfolges“ mit dem Thema Vertriebsoptimierung beschäftigen.

Experten des Arbeitskreises Vertriebsberatung der Wirtschaftskammer (WK) Wien haben einen Status-Check für den Vertrieb entwickelt, der in wenigen Stunden die Potenziale aufzeigt, die Sie aktivieren müssen, um mehr Erfolg im Vertrieb zu haben!

2019 dürfte noch ein Jahr werden, in dem das erwartete Wirtschaftswachstum Rahmenbedingungen für ein gutes Wirtschaften erlaubt. Erste Anzeichen eines sich einbremsenden Wachstums sind aber bereits erkennbar und Entwicklungen wie der Brexit schaffen unkalkulierbare Risiken. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt in den Vertrieb zu investieren. Aber wie?

„Im Vertrieb haben die Vertriebsverantwortlichen oft das Problem, dass es jeder besser weiß, wie man Vertrieb machen sollte“, berichtet Peter Berger, Initiator und Sprecher des Arbeitskreises Vertriebsberatung. Er hat mit seinem Team mehr als 200 Vertriebsoptimierungsprojekte begleitet.

Und noch eine Tatsache macht Berger Sorgen: „Nur sehr sehr selten treffen wir auf Vertriebsverantwortliche, die eine Vertriebsausbildung haben!“ Damit können oft richtige Einschätzungen fachlich nicht mit fundierten Bewertungen unterlegt werden. Die notwendigen Änderungen sind dann nicht mit geeigneten Werkzeugen unterstützt. Und Jahre später wird dann klar, dass nicht richtig reagiert wurde und eine unbefriedigende Umsatz- und Ertragslage sind die Folge.

Der Arbeitskreis Vertriebsberatung mit auf den Status-Check-Vertrieb eingeschulten Experten will hier Unterstützung für mehr Erfolg im Vertrieb bieten. Dazu wurde ein Standardberatungsprozess als Rahmen für die Vertriebsoptimierung entwickelt, der 2019 Grundlage für die Tätigkeit des Arbeitskreises ist.

Als Einstieg empfehlen die Experten der WK Wien nicht einfach auf ein Problem loszugehen. „Verschaffen Sie sich erst einmal einen Überblick über die Erfolgstreiber in Ihrem Vertrieb“, ist Gabriele Handl überzeugt. „Wir wissen, dass Umsatzsteigerung eines der wichtigsten Ziele unserer Kunden ist und Branchenkenntnis eine der entscheidenden Voraussetzungen um mit einem Externen Experten zu sprechen“, berichtet Klaus Pichler-Szimak, der gemeinsam mit der FH des Wifi Wien den Statuscheck und die Anforderungen der Kunden in einer Studie evaluiert.

## 2019 ist das Jahr des Vertriebs Erfolges: Angebote nützen

2019 ist das Jahr in dem der Arbeitskreis sich das Ziel gesetzt hat, die Vorbereitung auf den Konjunkturabschwung zu unterstützen und damit Unternehmen im Vertrieb fit für die folgenden Jahre zu machen. Eine ganze Serie von Veranstaltungen, Vorträgen und zum Teil geförderten Beratungsleistungen werden von den Vertriebsexperten des Arbeitskreises in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftskammer Wien angeboten.

### Information:

vertriebsberatung.ubit@wkw.at  
[www.wko.at/site/vertriebsberatung/start.html](http://www.wko.at/site/vertriebsberatung/start.html)

## Termine zum Thema Vertriebsberatung

Im ersten Quartal (Q1) ist das Thema „Einstieg in mein Vertriebsoptimierungsprogramm“ Schwerpunkt im WKO-Forum der Wirtschaftskammer Wien. Folgende Veranstaltungen geben eine praxisnahen und motivierenden Einblick in die Welt der professionellen Vertriebsoptimierung:

**13. 3. 2019**

Willkommen im Club – Vertriebserfolg als Säule des Unternehmenserfolges

**21. 3. 2019**

Tag der Experimente: Ein Tag geballte Informationen zum Thema Vertriebsoptimierung (Peter Berger und Dieter Puga-nigg: „Lernen von den Besten: Das tun Unternehmen mit Erfolg im Vertrieb“, Gabriele Handl und Klaus Pichler-Szimak: „Status-Check-Vertrieb – Wissen wo wir stehen“ und Livia Rainsberger und Oliver Eckelhart: „Das sind die Megatrends in der Vertriebsoptimierung“)

**27. 3. 2019**

Unternehmen im Fokus: Praxisgespräch zum Thema: Was bringen Vertriebsoptimierungsprogramme wirklich?

Damit wird aufgezeigt, was der Status-Check-Vertrieb leisten kann, was man aus der Auswertung von ca. 200 Vertriebsoptimierungsprojekten lernen kann und was die Megatrends im Vertrieb sind, an dem man nicht vorbeigehen kann. Auch die Digitalisierung bildet hier einen entscheidenden Schwerpunkt. In zweiten Quartal (Q2) folgen dann Beiträge zum Thema Strategie und Werkzeuge im Vertrieb. Die Optimierung der Akquise und die Steuerung im Vertrieb bildet die Schwerpunkte in dritten Quartal. und das vierte Quartal steht voll im Fokus „Führen mit Zahlen im Vertrieb“! Wie messen Sie die Vertriebsleistung?