

## *PWS Vertriebsorientiertes Führen*

# Konsequent Führen im Vertrieb – Vertriebsergebnisse nachhaltig steigern



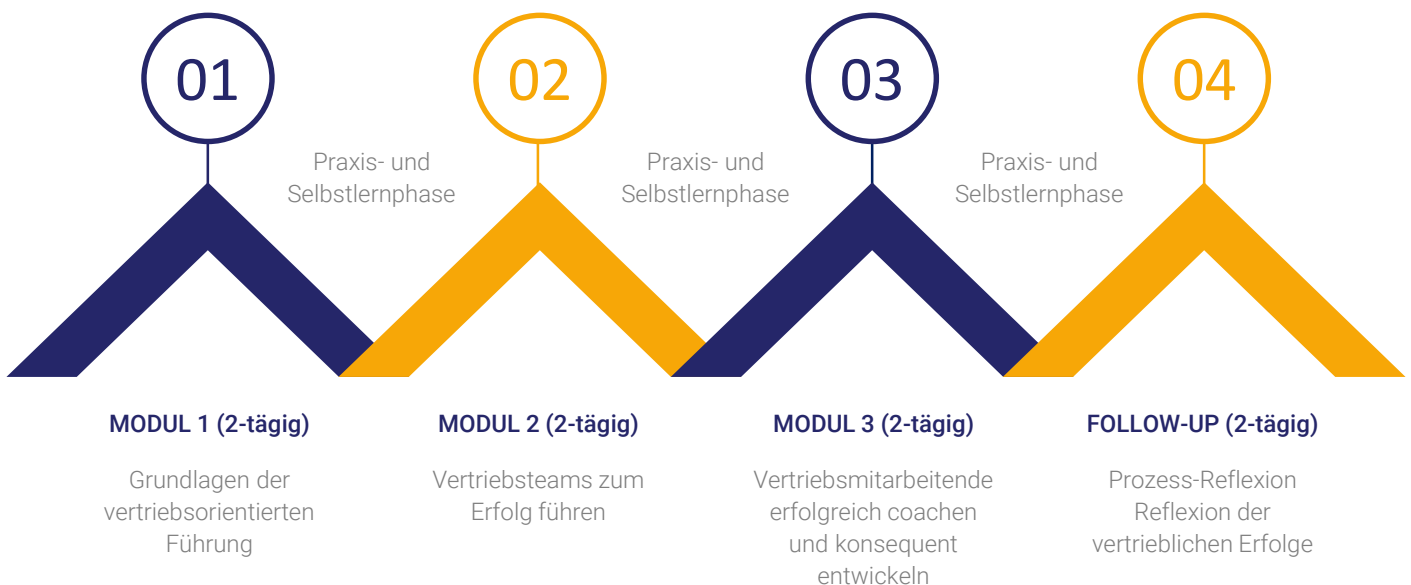
### IHRE HERAUSFORDERUNGEN

Die Finanzwirtschaft - insbesondere Sparkassen und Volksbanken, aber auch andere Branchen - steht vor der großen Herausforderung, die Erträge aus dem Vertriebsergebnis zu steigern, um der aktuell schwierigen Marktsituation mit anhaltenden Niedrigzinsen, hartem Preiswettbewerb und digitalen Wettbewerbern wie Apple, Google & Co entgegenzuwirken. Die Praxis zeigt, dass vor allem die Unternehmen erfolgreich sind, die bei ihren Kunden „im Ballbesitz“ bleiben, die ihren Markt dominieren und ihren Vertrieb konsequent und motivierend zu Hochleistungen im Kundenkontakt und Abschluss führen.

### PWS LEISTUNGSANGEBOT

Mit unserem Know-how in der Vertrieboptimierung unterstützen wir seit Jahrzehnten Unternehmen in der Aktivierung ihrer Führungs- und Vertriebsmannschaften hin zu einem erfolgreicherem Vertrieb.

Aufgrund der gezielten Entwicklung und Ausrichtung der Führungsmannschaft hin zu einer konsequenten Führung überzeugt der PWS Ansatz durch gute und nachhaltige Ergebnisse.



Begleitendes Coaching und fortlaufender Entwicklungsplan

## IHR MEHRWERT

 <p><b>Hohe Ziel- und Zielgruppenorientierung</b> Unsere Maßnahmen zeichnen sich durch eine hohe Ziel- und Zielgruppenorientierung aus.</p>	 <p><b>Trainingseinheiten bedarfsgerecht und unternehmensspezifisch</b> Wir gewährleisten eine hohe Nachhaltigkeit durch Bildung kontinuierlicher Trainingsgruppen über mehrere Einheiten hinweg.</p>
 <p><b>Optimaler Praxistransfer</b> Die effektive Verzahnung der Trainings mit Praxis- und Selbstlernphasen sowie regelmäßige Prozessreflexionen stellen einen optimalen Praxistransfer sicher.</p>	 <p><b>Coaching</b> Über individuelle Coaching-Maßnahmen neben den Trainingsblöcken erfolgt eine zielorientierte Unterstützung in der Umsetzung.</p>

//

*Um im Vertrieb die volle Power zu entfalten, brauchen Mitarbeiter eine konsequente, klare aber vor allem beziehungsorientierte Führung. Wir unterstützen Führungskräfte darin ihre Mitarbeiter für Spitzenleistungen zu begeistern.  
Mit uns entwickelt Ihre Mannschaft echten vertrieblichen Biss.*



**Helmut Mueller-Eckhardt** – Senior Consultant bei PWS, Experte für Vertriebsentwicklung

## UNSERE REFERENZEN



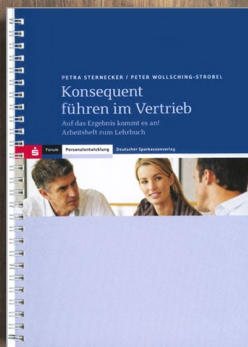
### Erfahrung in diversen Branchen



Das Führungskräfteentwicklungsprogramm „Vertriebsorientiertes Führen“ haben wir in diversen Branchen, u. a. aus dem Bereich Sparkasse und Volksbanken, wie der Sparkasse Bochum, erfolgreich durchgeführt.



*„Der Erfolg Ihrer Beratungsarbeit ist in Zahlen messbar. Danke“*

**Yvonne van den Hövel-Meyer**  
Mitglied des Vorstands Sparkasse Bochum



-  Sternecker, P./Wollsching-Strobel, P. (2003). Vertriebsorientiertes Führen – innovative Führungskräfteentwicklung, in: Geißler, A./Laske, S./Orthey, A. (Hrsg.): Handbuch Personalentwicklung, Fachverlag Deutscher Wirtschaftsdienst.
-  Sternecker, P./Wollsching-Strobel, P. (2005). Konsequent führen im Vertrieb. Auf das Ergebnis kommt es an! (Lehrbuch inkl. Arbeitsheft), Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag)