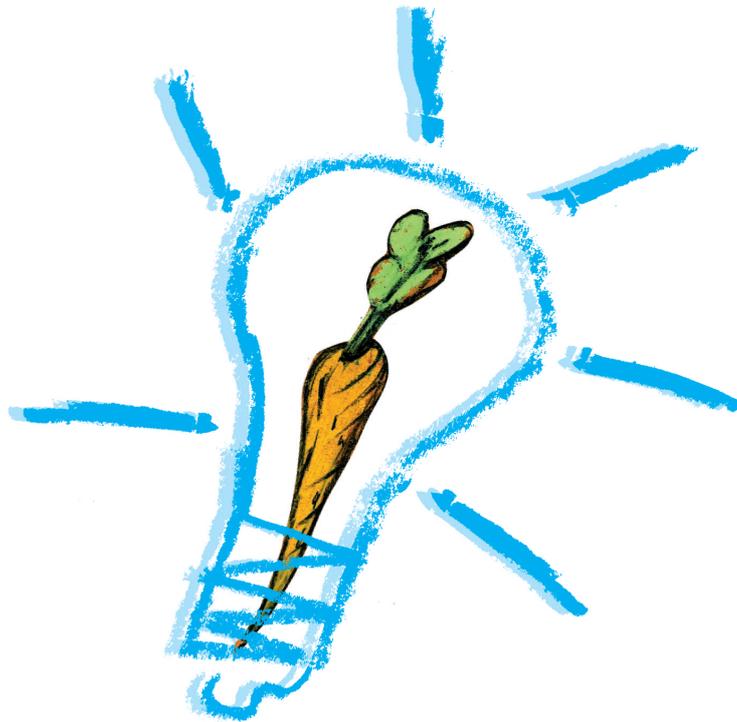




Und was können wir für Sie tun ?



Heute haben wir für Sie Informationen zu folgenden Themen zusammengestellt:



Unser Unternehmen



Beratung



Training



Coaching



Verkaufsförderung

Unser Unternehmen

Wissen, Können, Wollen – **Tun**

...entsprechend diesem Leitsatz unterstützen wir unsere Kunden dabei, in ihrem Geschäft noch erfolgreicher zu werden.

Das mts-Team wird 1996 in Dortmund und Düsseldorf als Beratungs- und Trainingsunternehmen gegründet.

Schwerpunkt der Tätigkeiten und Aufgaben sind Projekte und Herausforderungen im Umfeld „Vertrieb und Marketing“. Aus den Kundenanforderungen kristallisieren sich folgende Kompetenzfelder heraus:



Im Jahr 2000 erweitert mts das Leistungsspektrum um den Themenbereich „Verkaufsförderung/ Leased Salesforce“ als Full-Service-Angebot.

Aufbauend auf umfangreiche Projekterfahrung und verstärkt durch personelle Expansion wird im Jahr 2003 die Kompetenz speziell im Bereich Multi-Channel-Vertrieb ausgebaut.

Aktuell besteht das mts-Team aus 10 Beratern und Trainern mit unterschiedlichen Schwerpunkten.

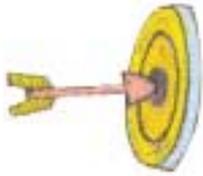
Unsere Philosophie

Erfahrung



Die verschiedenen mts-Berater haben unterschiedliche Branchen- und Funktionserfahrungen aus dem operativen Geschäft mit entsprechender Budget-Verantwortung. Verbunden mit hoher sozialer Kompetenz erreichen wir so für unsere Kunden exzellente Ergebnisse.

Praxisorientierung



Unser Beratungs- und Trainingsansatz ist durch ein Höchstmaß an Praxistauglichkeit gekennzeichnet.

Arbeitsweise und Ansatz



Auf der Basis der individuellen Kundensituationen begleiten wir die beabsichtigten Veränderungsprozesse unter Einbindung aller Beteiligten.

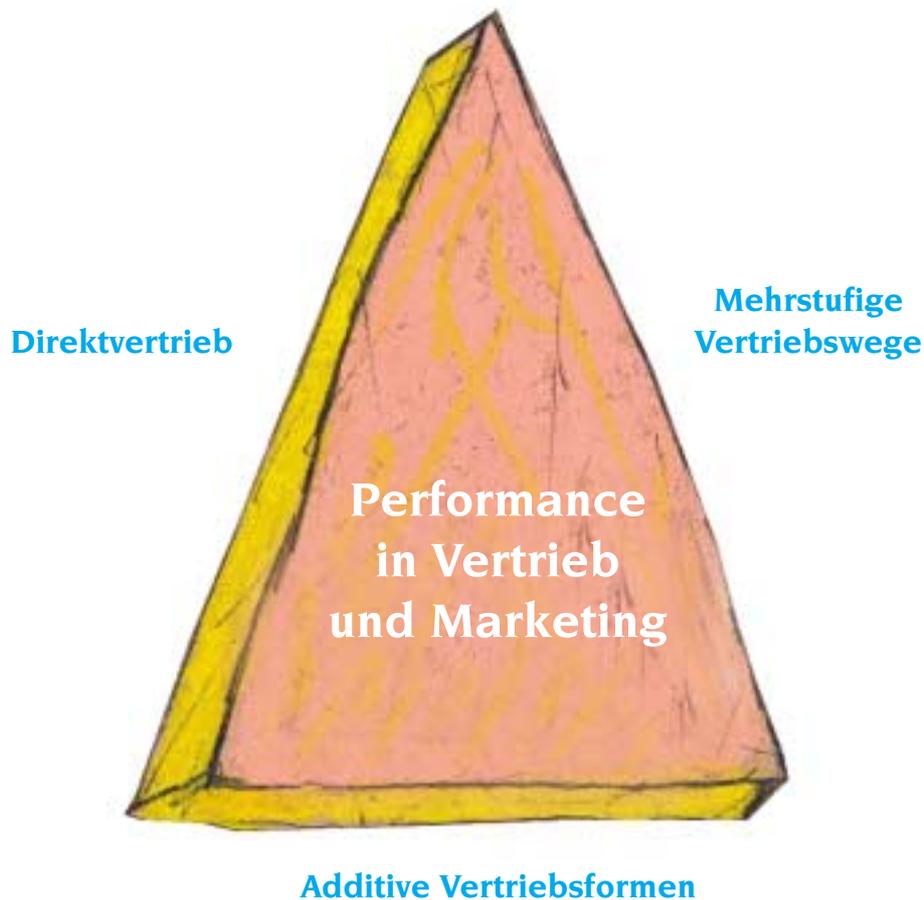
Die Bereitschaft, innovative Lösungsansätze gemeinsam zu finden und umzusetzen, ist aus unserer Sicht eine wichtige Voraussetzung, um unsere Kunden bei der Steigerung ihres Vertriebs Erfolges zu unterstützen.

Kundennutzen



Schnelle und unmittelbare Ergebniswirksamkeit mit nachhaltiger Wertschöpfung für unsere Kunden bestimmen unser Handeln.

Unser Fokus



Als ausgewiesene Spezialisten zu Aufgabenstellungen im Bereich Absatzoptimierung fokussieren wir uns eindeutig auf die Funktionsbereiche Vertrieb und Marketing.

Hierbei bewegen wir uns vorzugsweise im Bereich erklärungsbedürftiger Produkte, Lösungen und Dienstleistungen sowohl in den Segmenten Business-to-Business (B2B) als auch Business-to-Consumer (B2C).

Eine Vielzahl der von uns begleiteten vertrieblichen Entwicklungs- und Veränderungsprozesse bewegen sich in dynamischen Märkten mit hoher Wettbewerbsintensität.

Entsprechend den Veränderungen zunehmend komplexerer Absatzformen unterstützen wir unsere Kunden bei der Optimierung aller Vertriebswege.

Kontakt



mts Marketing & Trainings-Systeme Vertriebsgesellschaft mbH
www.mts-team.de
e-mail: info@mts-team.de

mts-Team Training & Beratung Dortmund
Galoppstraße 112
44229 Dortmund
Tel.: 02 31 - 72 70 440
Fax: 02 31 - 72 70 441
Ihr Ansprechpartner: Manfred Regenbrecht
e-mail: m.regenbrecht@mts-team.de

mts-Team Training & Beratung Düsseldorf
Herborner Weg 16
40229 Düsseldorf
Tel.: 02 11 - 77 94 778
Fax: 02 11 - 77 94 779
Ihr Ansprechpartner: Hans-Peter Figge
e-mail: hpfigge@mts-team.de

Beratung



Beratung heißt für uns:

- 🥕 Optimale Ergebnisse werden nach unserer Erfahrung mit einer Verknüpfung von systemischen und expertengeprägten Beratungselementen erzielt
- 🥕 Unsere Beratungskompetenz konzentriert sich primär auf gewünschte Optimierungen rund um die Schnittstelle zum Kunden - mit Fokus auf die Schwerpunkte Organisations- und Personalentwicklung
- 🥕 Unser Beratungsangebot umfaßt sowohl die Bereiche Strategieentwicklung als auch die sich anschließende Umsetzung bis hin zur Umsetzungsbegleitung

Beispielhafte mts-Beratungsprojekte

-  Planung und Durchführung einer Weiterbildungsbedarfsanalyse
-  Steigerung der vertrieblichen Ausrichtung im Technischen Kundendienst
-  Vorbereitung und Durchführung von Kundenzufriedenheits-Befragungen
-  Entwickeln von Vertriebsstrukturen und Vorgehensweisen
-  Optimierung des Vertriebspartner-Managements
-  Integration von Telemarketing-Strategien und -Prozessen
-  Entwickeln und Definieren von Qualitätsstandards im Customer-Care-Center
-  Gestaltung und Umsetzung eines länderübergreifenden Qualifizierungskonzeptes im Vertrieb
-  Entwicklung von einer produktorientierten zu einer lösungsorientierten Vertriebsorganisation
-  Implementierung von Key-Account-Strukturen
-  Implementierung von Service-Center- bzw. Call-Center-Strukturen
-  Planung und Durchführung von verkaufsunterstützenden Aktionen

SPC - Sales Performance Check



Mit ökonomisch sinnvollem Aufwand erfolgt eine systematische Betrachtung der aktuellen Salesperformance. Ziel des SPC ist es, aus einer neutralen Position heraus die Erfolgsfaktoren zu identifizieren und mögliche Hindernisse im Vertriebsprozeß und der daran beteiligten Einheiten zu erkennen. Mögliche Elemente des Sales Performance Check sind:

- Feldbeobachtung
- Strukturierte Interviews
- Fragebogen
- Workshops (intern wie extern)

Die Ergebnisse werden in einer Präsentation zusammengefaßt und Handlungsalternativen aufgezeigt.

Vorteile des SPC:



- konzentrierte und ganzheitliche Betrachtung der Vertriebsperformance
- unabhängige und neutrale Beobachtungsposition und Ergebnisdarstellung
- Transparenz der konkreten Handlungs- und Gestaltungsalternativen
- Kosteneffizienz durch professionelle Prozeßdurchführung

mts-Training



Erfolgsfaktoren für einen nachhaltigen Trainingseffekt:

- 🥕 Die Inhalte orientieren sich an der konkreten Unternehmens- und Marktsituation
- 🥕 Nach dem Prinzip „Fördern durch Fordern“ beinhalten unsere Trainings einen hohen Anteil praxisorientierter Übungen
- 🥕 In unseren Trainings geht es nicht darum, Verhalten zu verbiegen, sondern das Handlungsrepertoire der Teilnehmer zu erweitern
- 🥕 Verhaltensveränderung ist ein Prozeß - wir unterstützen den Praxistransfer durch Feldtrainings und Coaching

Beispielhafter Projektablauf

Definition, Aufgabenstellung und Ziel



Ist-Aufnahme

- Individuelle Ist-Aufnahme
- Interviews mit Management, Fachabteilung, Mitarbeitern



Konzeption

- Erstellung des Konzepts
- Präsentation
- Gemeinsame Verabschiedung des Qualifizierungskonzepts



Produktion

- Teilnehmerunterlagen
- Trainingsmaterial (Fallstudien, Reaktionskarten, Teilnehmerdokumentation etc.)



Training

- Training für die Mitarbeiter gem. Konzept
- Dynamische Anpassung laufender Trainingssequenzen



Umsetzung

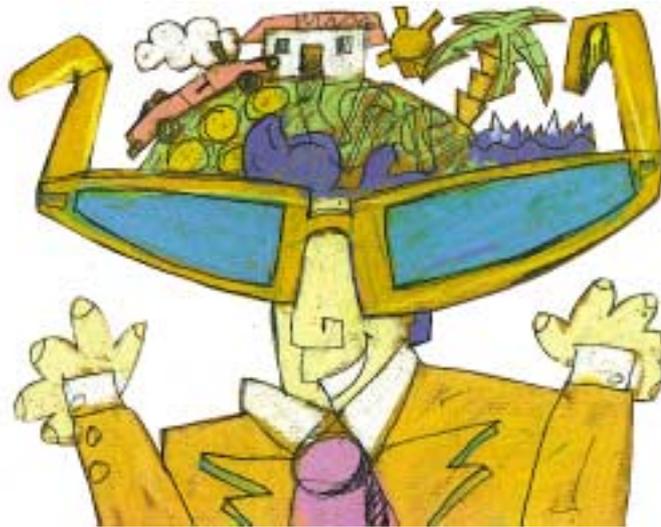
- Anwendung in der Praxis
- Begleitung (z. B. Feldtraining / Coaching)
- Kontinuierliches Folgetraining
- Evaluierung
- Verabschiedung weiterer Qualifizierungs-Maßnahmen

..... denn Training ist Umsetzung!

Beispielhafte Aufgabenstellungen aus mts-Trainings im vertrieblichen Umfeld

-  Strukturelle Veränderungen in der vertrieblichen Ausrichtung
-  Einführung von Account-Management-Strukturen
-  Professionalisierung des Vertriebspartner-Programms
-  Neukundengewinnung
-  Weg vom Produkt- hin zum Lösungsverkauf
-  Steigerung der Kundenorientierung
-  Bearbeitung von Reklamationen
-  Effektive und effiziente Vertriebssteuerung für Führungskräfte
-  Vermarktung von Value-Added-Services
-  Verbesserung der strategischen Verkaufsfähigkeiten
-  Optimierung des Messeauftritts
-  Verbesserung der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit in Vertrieb und Marketing
-  Kundenrückgewinnung
-  Einführung neuer Mitarbeiter in Vertriebsaufgabe
-  Einführung neuer Produkte
-  Produkttrainings
-  BWL für technische Spezialisten
-  u. v. a. m.

Coaching



„Wer die Menschen behandelt, wie sie sind, macht sie schlechter. Wer sie aber behandelt, wie sie sein könnten, macht sie besser.“ J. W. v. Goethe

Unser Coaching-Konzept stellt den einzelnen Mitarbeiter und dessen Persönlichkeit im Umfeld seiner Arbeitssituation in den Vordergrund. Mögliche Schwierigkeiten in der Kommunikation, im Führungsverhalten, in der Zusammenarbeit und im persönlichen Verkaufsstil haben hier meist ihre Ursache.

Coachingziel

Jeder Mensch hat mehr Verhaltens- und Aktions-Möglichkeiten als er in der Praxis tatsächlich wahrnimmt. Ziel unseres Coachings ist es deshalb, diese Potenziale Ihrer Mitarbeiter zu erschließen und deren Leistung dauerhaft zu erhöhen bzw. zu optimieren. Durch die systematische Auseinandersetzung mit konkreten Aufgabenstellungen aus dem Unternehmen und Fragen aus dem Arbeitsalltag des Mitarbeiters werden Lerneffekte erzielt, die eine dauerhafte Verbesserung der Arbeitsergebnisse zur Folge haben.

Ansatz

Mit Coaching wird neben der Ergebnisverbesserung auch die Erweiterung der Handlungskompetenz sowie die Befähigung und Ermutigung zu selbstverantwortlichem Handeln beabsichtigt. Für die Mitarbeiter bedeutet dieses selbstverantwortliche Handeln, daß sie sich mit den Zielen des Unternehmens hinsichtlich des eigenen Aufgabenbereiches identifizieren. Unser Coaching soll Ihre Mitarbeiter ermutigen, aus eigener Initiative heraus Aufgaben zu übernehmen, Probleme zu lösen und ein Verantwortungsgefühl gegenüber den übernommenen Aufgaben zu entwickeln. Die Mitarbeiter können so bewußt die Konsequenzen des eigenen Verhaltens abschätzen und kontrollieren.

Arbeitsweise

Wir begnügen uns nicht damit, nur die Symptome ungewünschter Verhaltensweisen zu beseitigen. Wir leisten dem Coachee Hilfe zur Selbsthilfe, sich die Ursachen für seine Verhaltensweisen bewußt zu machen, so daß er in der Lage ist, eine auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Veränderung in Gang zu setzen.

Methode

Da für die positive Persönlichkeitsentwicklung auch die fachliche Kompetenz wichtig ist, verbinden wir diesen Prozeß mit dem Training fachlicher Fähigkeiten, die für einen erfolgreichen Vertrieb wichtig sind. Durch die Verzahnung der Instrumente Training und Coaching (Einzelcoaching) wird somit die Entwicklung der Potenziale von Personen und Teams auf allen Stufen / Ebenen des Unternehmens gefördert. Der zielgerichtete Einsatz von Feldtraining rundet die eingesetzten Werkzeuge ab.