



Vertrieb 4.0

Agile Konzepte für eine erfolgreiche Akquise



Stellen Sie sich vor...

Marktveränderungen werden
unfassbar schnell erkannt

Vertrieb arbeitet kreativ, effektiv,
eigenverantwortlich, motiviert

Cross funktionale Teams

Kunden sind an Entwicklungen beteiligt

Sie betreiben Leadership und keine Kontrolle



Fehlende USP'S

Rasante Marktveränderungen

Disruptive Märkte

WHY?

Preisdruck

Demografischer Wandel

Veränderte Customer Journey



Hat sechzig Jahre funktioniert...

1. Vertrieb im Silo
2. Top-Down-Kultur
3. Umsatzorientierung
4. Belohnung von Einzelleistungen
5. Absicherungskultur
6. Push statt Pull-Strategien
7. Interessenkonflikte der Abteilungen
8. Marketing und Vertrieb arbeiten maximal füreinander



Aber bald nicht mehr...?



Experten mit Problemlösungskompetenz

Kundenzentriert

Agiler Vertrieb

Omnichannel orientiert

Teamorientiert

Flexibel und iterativ

Selbstbestimmt und eigenverantwortlich



Kultur und Mindset

Kundenorientierte Prozesse

Agile Organisationen

Zahlentransparenz

Sales Enablement

Teamorientierte Strukturen

Touchpointmarketing

Methodenkompetenz

Selbststeuerungskompetenz



Bereit für Agilität im Vertrieb?



Armin Hering
hering@redenistsilber.de
www.redenistsilber.de

