



Damit Sie gut ankommen

Vielleicht kennen Sie das – Sie lesen eine Anzeige und interessieren sich für das dort beworbene Produkt, sind von den beschriebenen Vorteilen begeistert. Doch ein Anruf beim Verkaufsteam macht schnell klar, dass Ihnen etwas ganz anderes erzählt wird und Sie irgendwie doch nicht mehr so interessiert sind. Schade, hier wird viel Vertriebspotential vergeudet. Wir helfen Ihnen, die Botschaften konsequent über PR & Vertrieb besser zu synchronisieren.

Ihre Außendienstmitarbeiter lernen die mit Ihnen entwickelte Kommunikationsstrategie kennen und können die wichtigen Elemente im Kundengespräch umsetzen. Auf diese Weise entsteht eine kohärente Kommunikationsstruktur – für den Kunden ist dies unendlich wichtig! Schließlich möchten Sie nicht, dass Sie X bewerben, aber Y verkaufen.

RNB Vertriebsunterstützung-Leistungen:

- **Außendienst-Handbücher:** In engem Kontakt mit Ihren Vertriebsmitarbeitern entwickeln wir praxisgerechte Außendienst-Handbücher. Typische Module sind Argumentationsleitfäden, Kommunikationsstrategie und ein Präsentationsbaukasten.
- **Außendienst-Newsletter:** Wir informieren Ihren Außendienst über die aktuellen Entwicklungen der Kommunikation: Welche Themen werden gerade bearbeitet, welche Kampagne läuft erfolgreich, welche Veranstaltungen sind geplant?
- **Mitarbeiter-Befragung:** Wir führen Leitfaden-Interviews mit ausgewählten Mitarbeitern Ihres Außendienstes, Ihrer Kunden-Hotline oder anderer Abteilungen. Auf diesem Wege gewinnen wir wertvolle Informationen, um Ihre Kommunikationsstrategie zu optimieren.
- **Pressespiegel:** Der Außendienst sollte informiert sein, wenn Ihr Unternehmen in den Medien erscheint. Wenn Sie möchten, können Sie diese Aufgabe an uns delegieren.
- **Externe Vertriebsschulungen**
- Aufbau eines **Vertriebssteuerungssystems** mit monatlichen Soll-Ist-Vergleichen
- **Schulung** und Betreuung von Vertriebsmitarbeitern
- **Externer Vertrieb** / Vertriebsleitung