



PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



„Vertriebs-TÜV“: Kaltenbach Training bietet 360 Grad-Vertriebsaudit für mehr Unternehmenserfolg

Köln, 25.03.2019 – Um im verstärkten Wettbewerb und im immer dynamischer werdenden Business erfolgreich zu sein, sollten Unternehmen ihre Verkaufsorganisation und die Prozesse im Vertrieb öfter analytisch hinterfragen. Davon ist Ralph Guttenberger, Inhaber und Geschäftsführer von Kaltenbach Training, überzeugt. „Unternehmen steuern ihren Vertrieb anhand von Vertriebskennzahlen, doch um die Effizienzsteigerung im Vertrieb kümmern sich die wenigsten“, hat der Vertriebsexperte beobachtet. Den Vertrieb ständig weiterzuentwickeln und zu optimieren, ist seiner Ansicht nach jedoch ein Muss. „Die Unternehmen brauchen eine Art „TÜV“ für den Vertrieb, mit dem sie checken können, was nicht gut funktioniert und an welchen konkreten Punkten sie wirkliche Verbesserungen mit Hebelwirkung erzielen können. Dabei geht es nicht darum, mehr aus den Vertriebsmitarbeitern 'rauszuquetschen', sondern im Gegenteil die Vorgehensweisen, Prozesse und Faktoren wie Vertriebsführung so zu verbessern, dass die Menschen im Vertrieb leichter, effizienter und besser verkaufen können“, erläutert Guttenberger. Um dies zu ermöglichen und bislang ungenutzte Potenziale im Vertrieb aufzudecken, bietet Kaltenbach Training ein Vertriebsaudit an. Systematisch werden bei diesem Audit Strukturen, Rahmenbedingungen und Prozesse der Vertriebsabteilung und – das ist das Besondere am 360-Grad Vertriebsaudit – aller Unternehmensbereiche, die Schnittstellen zum Vertrieb haben, wie Geschäftsleitung, Außen- und Innendienst, Kundendienst, Forschung & Entwicklung, Konstruktion, Projektleitung usw. kritisch überprüft unter die Lupe genommen.

Audit: Analyse von 16 Vertriebsdimensionen

„Vertrieb ist ein sehr komplexer Organismus. Es bedarf einer tiefgründigen Analyse, um erfolgsverhindernde Faktoren herauszuarbeiten – und zwar auch die der anderen Unternehmensbereiche. Das leisten wir mit unserem 360 Grad-Vertriebsaudit 360“, sagt Ralph Guttenberger.

Dabei werden 16 Vertriebsdimensionen der Bereiche Vertriebsausrichtung, Organisation, Mitarbeiter und Führung erfasst. Zusätzlich werden in einem eintägigen Workshop mit ausgewählten Mitarbeitern die Ergebnisse der Erhebung präsentiert, analysiert und ein



Handlungsleitfaden zur Verbesserung der Vertriebseffizienz erarbeitet. Anschließend findet ein Briefing statt: Die am Audit Beteiligten werten die Ergebnisse der Erhebung und des Workshops aus und präsentieren und erläutern sie der Geschäftsleitung. Daraus abzuleitende Handlungsempfehlungen werden direkt besprochen sowie Maßnahmen entschieden.

Viele Erfolgsbeispiele für kontinuierlichen Verbesserungsprozess

Ein Vertriebsaudit eignet sich für jedes große und mittelständische Unternehmen, welches seine Engpässe aufdecken möchte, um gezielt sein Team und seine Prozesse zu optimieren. Bewährt hat sich die Methode insbesondere, wenn es darum geht, Wachstumsstrategien zu erarbeiten oder sich strategisch neu auszurichten. Auch bei Unternehmenszusammenschlüssen, Umstrukturierungen oder einem Wechsel in der Vertriebsleitung beziehungsweise Geschäftsführung ist das Vertriebsaudit äußerst hilfreich. „In derartigen Situationen tragen Vertriebsaudits zur besseren Klarheit für die zukünftige Vertriebsplanung und -steuerung bei und setzen einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess in Gang“, so Ralph Guttenberger.

Mehr Informationen zum Vertriebsaudit: <https://www.punktlandung-im-hausverkauf.de/strategische-vertriebsentwicklung>

Über Kaltenbach Training:

Kaltenbach Training ist Experte für das Training, Coaching und Recruiting von Menschen im Verkauf und deren Führungspersonen. Das Trainingsunternehmen ist spezialisiert auf den Verkauf erklärungsbedürftiger, anspruchsvoller, oft technischer Produkte und Dienstleistung. Es wurde vor 25 Jahren von Walter Kaltenbach gegründet. Jetziger Geschäftsführer und Inhaber ist der Vertriebsexperte und -trainer Ralph Guttenberger. Der Diplom-Ingenieur für Luftfahrttechnik und ehemalige Jet-Pilot und Kommandant einer Fliegerstaffel hat mehr als 20 Jahre Führungserfahrung in verschiedenen Unternehmen und ebenso lange Erfahrung im Aufbau und Führen von Vertriebsteams. **Kontakt:** Kaltenbach Training, Juristenstraße 19, 06886 Lutherstadt Wittenberg, Tel: +49 (0)3491 – 793 95-0, rguttenberger@kaltenbach-training.de, www.kaltenbach-training.de

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
Telefon: 0221 – 168 21 231, E-Mail: redaktion@text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:
[www.text-ur.de/newsroom/kunedetail/Ralph-Guttenberger](http://www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Ralph-Guttenberger)

Bildvorschau:



Ralph Guttenberger, Inhaber und Geschäftsführer Kaltenbach Training



Ablauf des 360° Vertriebsaudits