

MHT Vertriebsdienstleistungs GmbH

MARS CONSULTING

ERKENNEN SIE IHRE POTENTIALE!

Der MHT Sales Success Cycle ist unsere bewährte Methode für nachhaltige Vertriebsergebnisse. Mit dem Modul „Analyse“ liefern wir konkrete Empfehlungen für zielführende Wachstumsstrategien. Weil wir mit „MARS“ nicht unseren Nachbarn im Sonnensystem ansprechen, sondern mit „**MARK**eting & **S**ales“ die dafür notwendigen Abteilungen Ihrer Organisation optimieren.

Von Beginn an fokussieren wir uns auf logische und realistische Szenarien für Ihr Unternehmen und arbeiten gemeinsam an der raschen Umsetzung. Uns ist es wichtig, mit Ihnen nicht nur theoretische Möglichkeiten zu finden. Wir gehen mit Ihnen auch die extra Meile!

Unsere Leistung für Sie

Vorbereitung

Für maximale Effizienz benötigen wir Informationen von Ihnen. Im Rahmen eines Orientierungstermins definieren wir gleichzeitig den Praxisteil.

Workshop

Im Setting von halbtägigen Workshops erarbeiten wir gemeinsam den IST-Stand Ihrer Vertriebsorganisation und blinde Flecken, die in Zukunft genutzt werden können.

Ergebnispräsentation

Auf Basis Ihrer Vorstellungen für die Entwicklung liefern wir Ihnen Möglichkeiten zur Zielerreichung mit Hilfe von konkreten Empfehlungen.



Ihre Benefits auf einen Blick:

- ⊕ Experten Blick auf Positionierung + Vertriebskanäle
- ⊕ Check der Zielgruppe und der Ansprache – Kommunikation des USP
- ⊕ Implementierung digitaler Vertriebstools
- ⊕ Strategische und kontinuierliche Bearbeitung des Sales Funnel
- ⊕ Schnittstelle zum Marketing
- ⊕ Aufzeigen nicht genutzter Potentiale
- ⊕ Konkrete Empfehlungen für mehr Wachstum

Kontakt:

MHT Vertriebsdienstleistungs GmbH
Fabian Schallamon | Sales Professional & Project Management | +43 664 237 76 64
www.mht-vertrieb.at



MARS CONSULTING

VERTRIEB IST EIN DYNAMISCHER PROZESS, KEIN ONE-TIME-SETUP!

In der heutigen Zeit ist es unbedingt erforderlich, auf die aktuellen Entwicklungen einzugehen und damit die Sprache der Kunden zu sprechen. Das betrifft das Produktportfolio gleichermaßen wie die Vertriebsmaßnahmen und das entsprechende Team dazu. Wir zeigen Ihnen mit konkreten Empfehlungen Wege auf, um Ihre Ziele der kommenden Jahre zu erreichen.

PAKETE FÜR IHR WACHSTUM

Basic

Sie sind auf der Suche nach einem kurzen Impuls mit wenig Aufwand? Innerhalb eines Monats haben Sie die Ergebnisse!

Advanced

Für Sie ist es wichtig, deutlich unter die Oberfläche zu gelangen und intensiv mit uns und Ihrem Vertriebsteam in die Diskussion zu gehen? Unsere 3-stufige Workshopserie ist das passende Konzept dafür!

Individual

Ihr Anspruch ist eine langfristig angelegte Zusammenarbeit, maßgeschneidert für Ihre Anforderungen? Wir finden das passende Setup für Sie!

	TOP-SELLER	
BASIC Quick-Sales-Check Ergebnisse in 4 Wochen	ADVANCED 360°-Sales-Check Der Rundum-Blick	INDIVIDUAL Das individuelle Paket für Ihre Herausforderungen
€ 2.750,-- exkl. Ust.	€ 6.750,-- exkl. Ust.	Auf Anfrage
Kontaktieren Sie uns	Kontaktieren Sie uns	Kontaktieren Sie uns
1x4h Workshop 1 definierter Praxisteil Analyse Vertriebswerkzeuge USP & Zielgruppe Stärken & Schwächen Vision & Ziele Ergebnispräsentation	3x4h Workshopserie Intensiver Praxisteil Vogelperspektive Management SWOT-Analyse inkl. Matching Überblick Sales-Tätigkeiten Zielkundenanalyse Mitarbeiteranalyse Marketing & externer Auftritt „Gap-Analysis“ – Ziele und KPI's Ergebnispräsentation	Flexible Gestaltung einer individuellen Begleitung Ihres Marketing- und Vertriebsteams

SIND SIE BEREIT?

Lassen Sie uns noch heute über Ihrer Herausforderungen sprechen und die beste Lösung für nachhaltiges Wachstum Ihrer Organisation finden!

Kontakt:

MHT Vertriebsdienstleistungs GmbH
Fabian Schallamon | Sales Professional & Project Management | +43 664 237 76 64
www.mht-vertrieb.at

