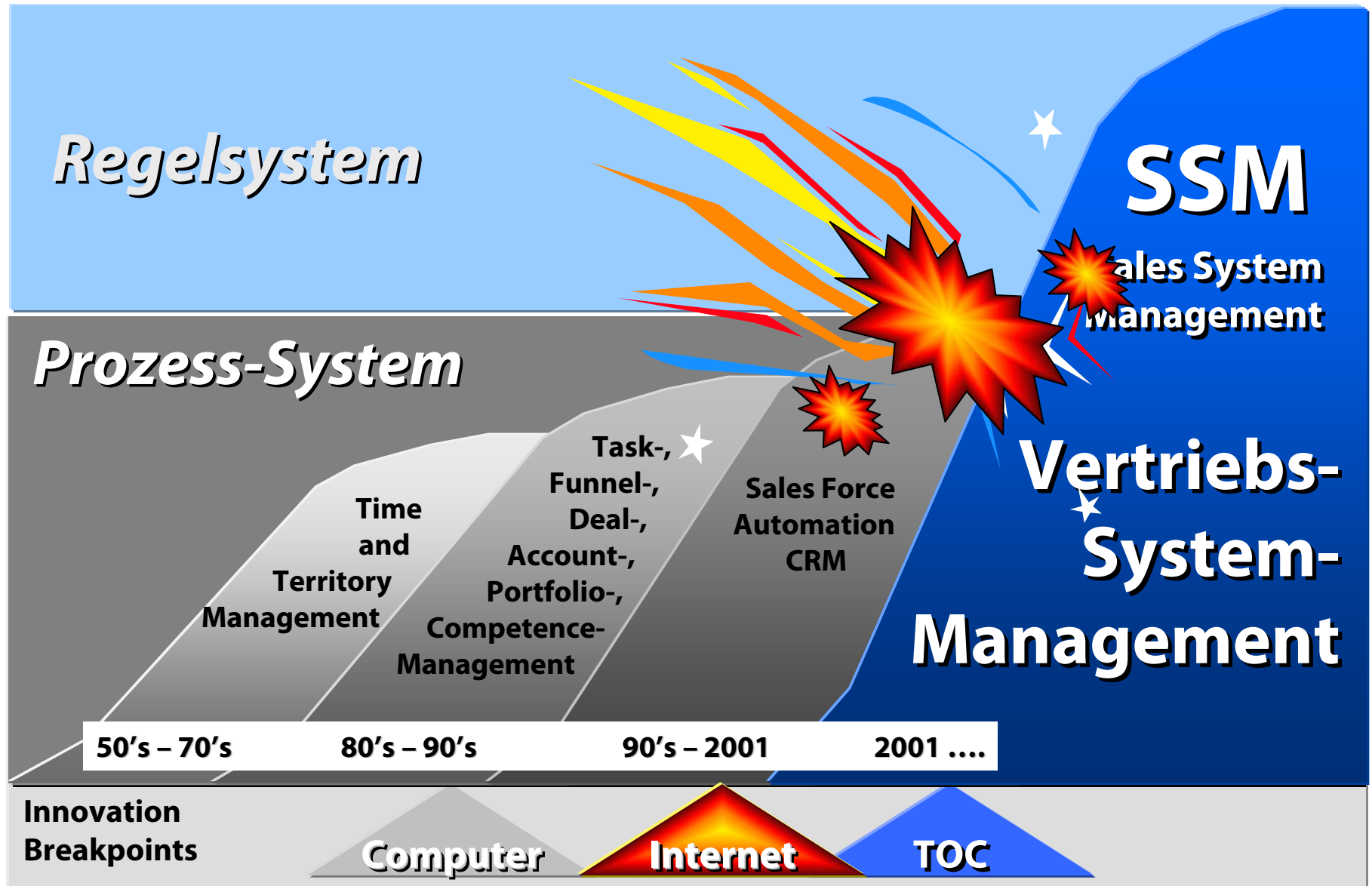




Vertriebssystem- Management (SSM)

*Die nächste Welle
im Vertriebs-Management*



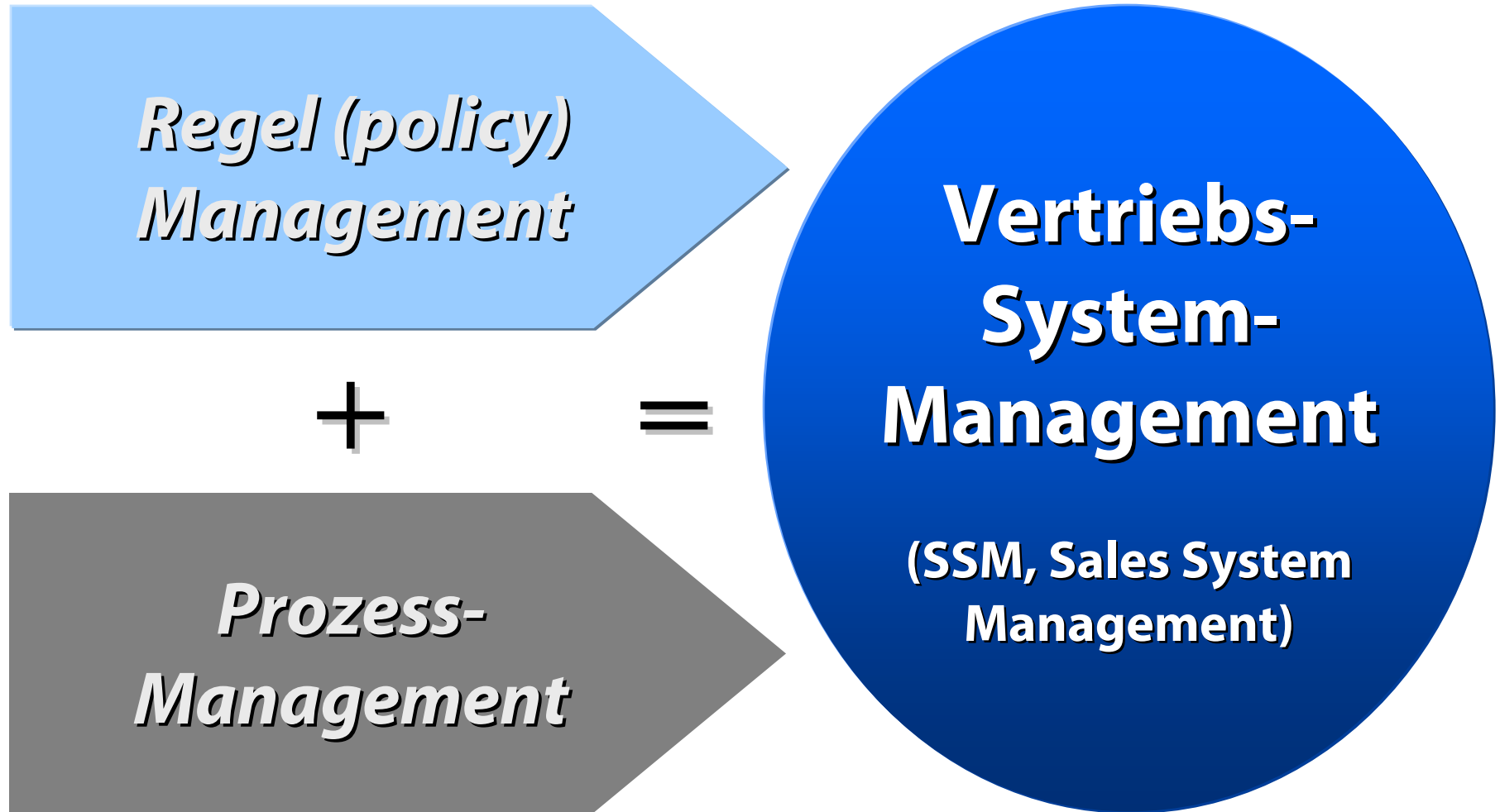
Heute

Morgen

**Vertriebs
PROZESS
Management**



**Vertriebs
SYSTEM
Management**



Ein völlig

NEUER BLICKWINKEL.

NICHT: eine neue METHODE.

**Top
Management**

**Strategie- und
Planungs-
Prozesse**

**Vertriebssystem
Management**

**Mittleres
Management,
Vertriebs-
Mitarbeiter**

**Vertriebs-
Prozess-
Management**

Prozesse

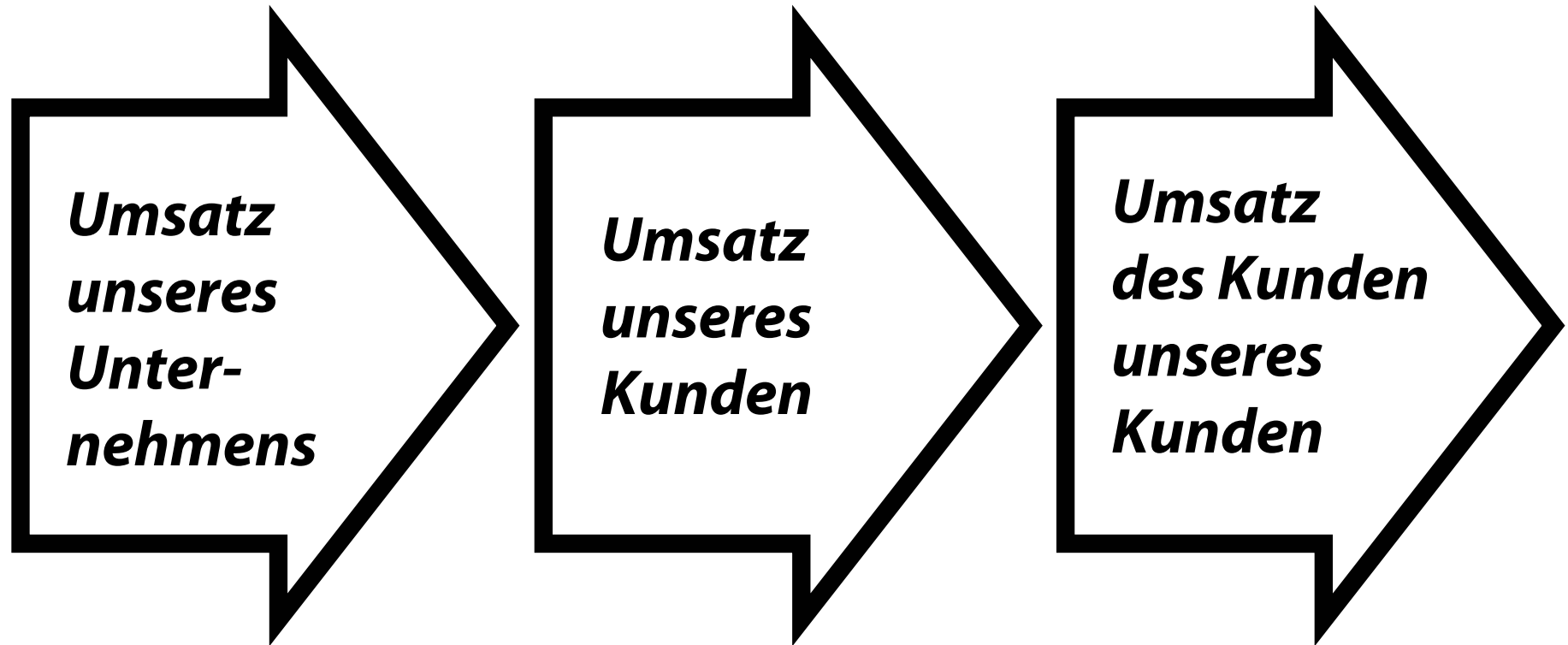
System

- ***Tiefes Verständnis für Vertrieb als umfassendes Gesamtsystem***
- ***Revolutionäre Erweiterung des Aufgabenbereichs***
- ***Neudefinition der Ziele und Aufgaben der Vertriebsleitung***

***Alle Menschen, Prozesse, Funktionen,
Unternehmensregeln und
unternehmenspolitischen Vorgänge,
die Einfluss darauf nehmen,
wie viel Umsatz ein Unternehmen
erzielt.***

NICHT MEHR:

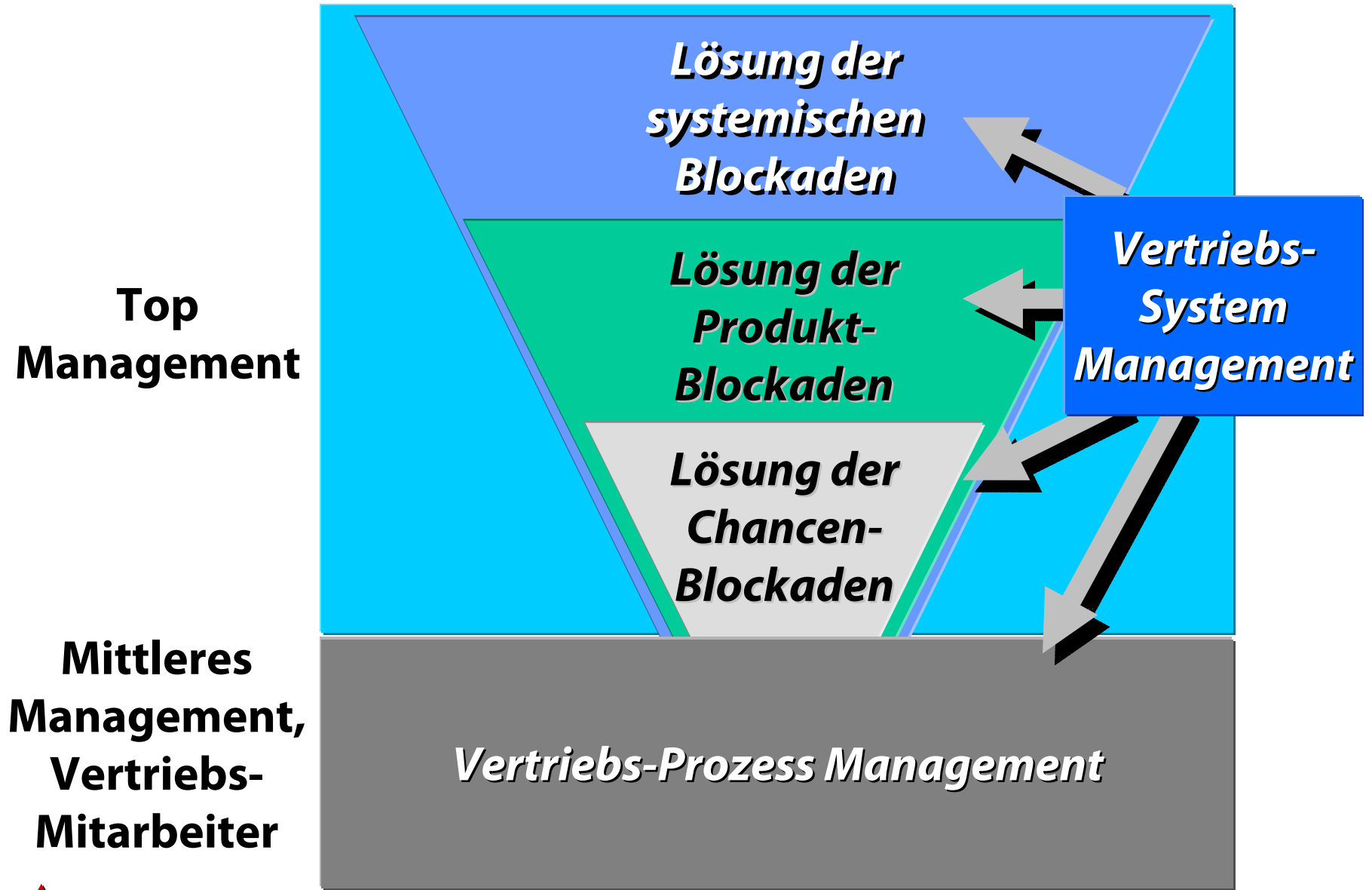
Die Vertriebsabteilung, die Vertriebsmitarbeiter, ein EDV System (CRM,..), ein Berichtssystem (SFA,..), ein Key Account Management System ...



***Heute mehr verkaufen
als gestern.
Und morgen mehr
als heute.***

Umsatzwachstum.

Nicht: Deckungsbeitrag, Kosten schneiden, Vorgabenerreichung.



60% der bestehenden Chancen werden unter „klassischem“ Vertriebsmanagement nicht gefunden

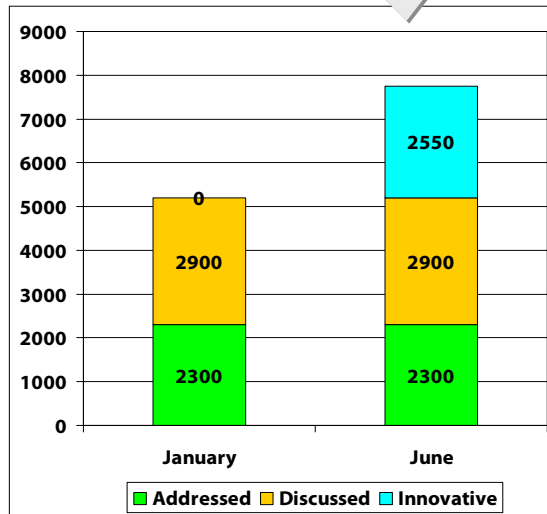
40% der bestehenden Chancen werden unter „klassischem“ Vertriebsmanagement gefunden

75% der bestehenden Chancen werden durch die Regeln des „klassischen“ Vertriebsmanagements blockiert

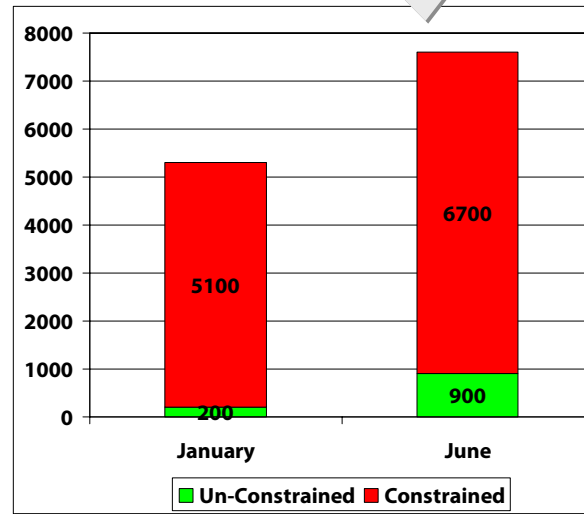
Nur 25% der bestehenden Chancen werden unter „klassischem“ Vertriebsmanagement bearbeitet

Ergebnis der Lösung von Chancenblockaden

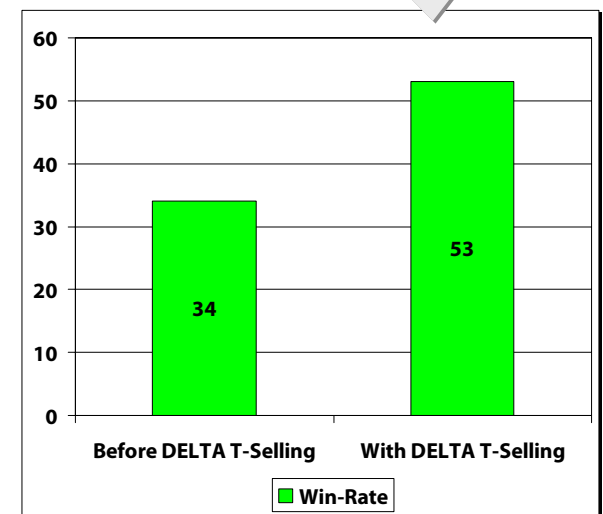
**32,9%
mehr Chancen geschaffen**



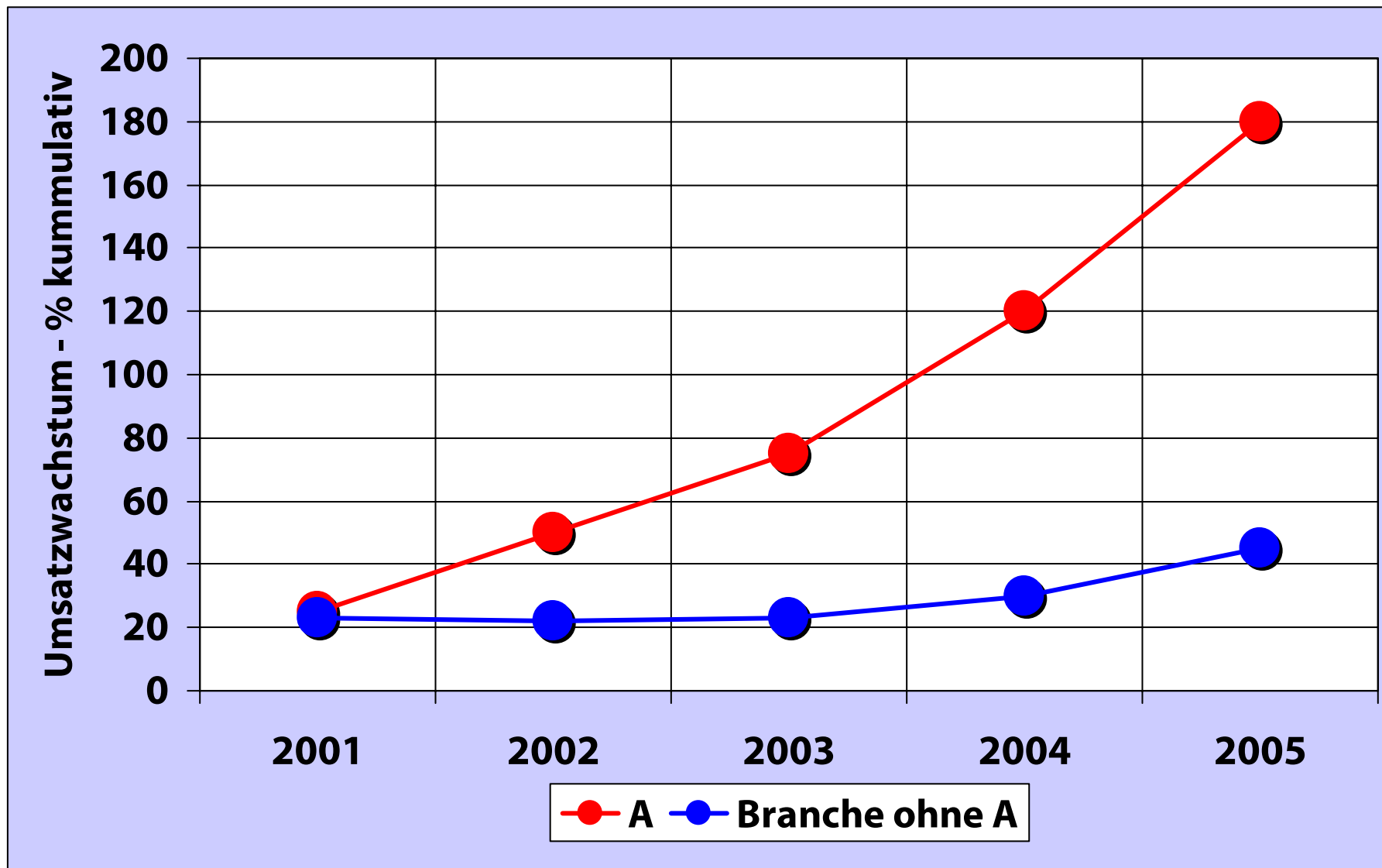
**4,5 x mehr
Chancenvolumen in der
blockadenfreien T-Zone**



**55% höhere
Abschlussrate**



**Mehr Chancen + mehr in der T-Zone + Höhere Abschlussrate
= Umsatzwachstum**



- ***Tiefes Verständnis für Vertrieb als umfassendes Gesamtsystem***
- ***Revolutionäre Erweiterung des Aufgabenbereichs***
- ***Neudefinition der Ziele und Aufgaben der Vertriebsleitung***

Vertriebssystem-Management im Key Account (B2B) Vertrieb



Web: www.delta-institute.com, eMail: info@delta-institute.com

Überleben ist nicht Unternehmenspflicht

E.Deming