

Elemente die wir mit Ihnen gerne individuell Besprechen

Vertrieb

Standortanalyse
Handwerkszeug
Vergütungssystem
Vertriebscontrolling
Analyse der Konkurrenz
Preise / Preiserhöhungen
Deckungsbeitragsorientierung
Analyse der Produkte u. Kunden

HR

Coaching
Delegieren
Motivation
Zielsetzung
Kommunikation
Personalentwicklung
Umgang mit Konflikten
Leistungsbeurteilung

Marketing

E-Mail
Homepage
Kampagnen
Kundenzufriedenheit
Internet / Mobile Access
Link zwischen Marketing u. Sales
Wie kann man Kunden erreichen
Bestands- und Neukundenanalyse

Controlling

Firmenziele
Umsätze per FTE
Einsatz von KPI's
3- 5 Jahresplanung
Produktprofitabilität
Kundenprofitabilität
Energie Management
Analyse der Kostenstrukturen



Individual elements for discussion were applicable

Sales

Analyses of Product port-folio/clients
Bonus system / Salaries
Pricing / Price increase
Analyses competition
Location mapping
Sales controlling
marginal return
Tools

HR

Personnel Development
Performance Evaluation
Conflict management
Communication
Goal setting
Delegation
Motivation
Coaching

Marketing

Link between Marketing and Sales
Existing and new client analyses
Where and how to reach clients
Internet / Mobile access
customer satisfaction
Campaigns
Homepage
E-Mail

Controlling

Analyses of fix and variable cost
Product / Services margin
Energy management
3- 5 years strategy
Revenue per FTE
Clients margin
Company goals
Using KPI's