

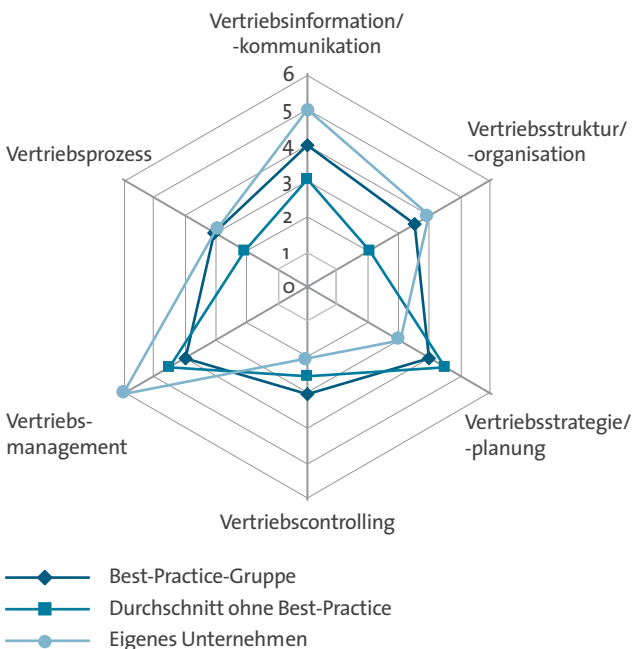
Benchmark Vertriebsorientierte Unternehmensführung

Der Benchmark liefert Ihnen:

- Individualauswertung der eigenen Vertriebsorientierung und -organisation im Vergleich mit verschiedenen Referenzgruppen
- Überblick über Stärken, Schwächen und Optimierungspotentiale
- Ansätze für Veränderungsprozesse und Ableitung konkreter Maßnahmen

Die Konzeption dieses Benchmarks erfolgte in Zusammenarbeit mit:

Was macht eine Unternehmensführung in der ITK-Branche vertrieblich erfolgreich? Warum ist das eine Unternehmen im selben Branchensegment erfolgreicher in der Marktbearbeitung als das andere? Was sind die Faktoren für diesen Erfolg? Ist es die Führung, sind es die Vertriebsprozesse, die Anreizsysteme, die Qualitäten der Mitarbeiter? Oder eben genau die richtige Kombination dieser Faktoren?



Antworten auf diese Fragen liefert der Benchmark Vertriebsorientierte Unternehmensführung. Dieses Benchmarkingverfahren geht über die typische Betrachtung reiner Vertriebskennzahlen hinaus, indem vorwiegend qualitative Fragestellungen behandelt und verglichen werden.

Teilnahme und weitere Informationen:
www.bitkom.org/vertrieb/vertriebsbenchmark

Markus Altvater
 BITKOM e.V.
 Tel.: 030.27576-123
 m.altvater@bitkom.org

Wolfgang Böhme
 w + p consulting AG
 Tel.: 0621.42280-12
 boehme@w-p.de