

SALES KOMPASS

Das Frühwarnsystem für Ihren Vertrieb.

Wir zeigen, wo es hakt — bevor es die Geschäftszahlen tun.

Die meisten Unternehmen merken erst an sinkenden Zahlen, dass im Vertrieb etwas nicht stimmt — dann ist die Korrektur teuer und langsam. Der **Sales Kompass** liefert eine **strukturierte, auf die Menschen im Unternehmen fokussierte Standortbestimmung** bevor es so weit kommt: schnell, konkret, **mit direkt umsetzbaren Handlungsempfehlungen** statt einem epischen, klinischen Prüfbericht.

Die fünf Module

01 Fokus & Marktausrichtung	02 Pipeline & Prozess	03 Mensch & Kompetenz
<i>Geht die Energie an die richtigen Kunden, mit dem richtigen Angebot?</i>	<i>Ist der Weg von Kontakt bis Abschluss verlässlich — oder Glückssache?</i>	<i>Sind die Vertriebsmitarbeitenden für heute und morgen gerüstet?</i>
04 Zusammenarbeit & Schnittstellen	05 Kundenbeziehung & Potenzial	
<i>Verpufft Energie in der Reibung zwischen Vertrieb, Marketing und Produkt?</i>	<i>Wird das Potenzial bestehender Kunden wirklich ausgeschöpft?</i>	

Methodik

- 3–4 strukturierte Interviews
- Halbtägiger Führungsworkshop
- Verdichtung zu einem Kompass-Bild
- Durchlaufzeit: 1–2 Wochen

Output

- Kompass-Bild: wo die grössten Hebel liegen
- 360° Betrachtung der Vertriebssituation
- 3–5 priorisierte Handlungsempfehlungen
- Auswertungsgespräch mit Geschäftsleitung

Nutzen

- **Klarheit** über die Effektivität des Vertriebs: Transparenz schafft Steuerbarkeit und senkt Kosten
- **Vorwärtsgerichtet**, nicht diagnostisch
- **Inspiration** zu möglichen Ansätzen der Optimierung des Vertriebs (Menschen, Prozesse, Werkzeuge)
- **Umsetzbarkeit** von Handlungsempfehlungen am nächsten Tag

Investition

Pauschalpreis	CHF 5'600.– exkl. MWSt. und Spesen
Enthalten	3–4 Interviews · Halbtages-Workshop · Kompass-Bild · priorisierte Handlungsempfehlungen · Auswertungsgespräch
Idealer Einstieg	Eigenständig buchbar — Unterstützung und Verantwortung in der Umsetzung optional

Geht nicht — gibt's nicht.