

## Das APV-Team

### Christine Gretz

Kundenbetreuung und  
Büromanagement  
Tel. 0561 94026304  
E-Mail: gretz@apv-zert.de



### Bernd Weimer

Geschäftsführer  
Leitung der Zertifizierungsstelle  
Tel. 0561 94026301  
E-Mail: weimer@apv-zert.de



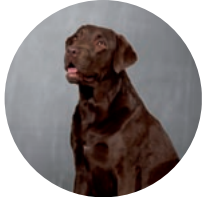
### Christian Ziebe

Auditor  
Tel. 0561 94026300  
E-Mail: info@apv-zert.de



### Emma

Unser ruhender Pol und  
Ausgleich



Ausführliche Informationen zum Vertriebs  
Check-Up und weiteren Leistungen  
der APV-Zertifizierungs GmbH erhalten Sie  
unter: [www.apv-zert.de](http://www.apv-zert.de)



... gemeinsam zum Ziel!

### APV-Zertifizierungs GmbH

Ludwig-Erhard-Str. 8  
34131 Kassel  
Tel. 0561 94026300  
Fax 0561 94026309  
E-Mail: info@apv-zert.de  
[www.apv-zert.de](http://www.apv-zert.de)

Stand: Oktober 2018



... gemeinsam zum Ziel!

## Ihr Zertifizierungspartner

# Vertriebs Check-Up

[www.apv-zert.de](http://www.apv-zert.de)



## Ihr Partner

Die APV-Zertifizierungs GmbH ist ein kundenorientiertes Unternehmen, bestehend aus langjährig erfahrenen und qualifizierten Mitarbeitern und Auditoren.

Neben den Bereichen Dienstleistungen, Handel, Handwerk und Industrie besteht ein weiterer großer Teil unserer Expertisen bei Zertifizierungs-, Prüfungs- und Seminarleistungen im Bereich Sozial-, Gesundheits- und Bildungswesen sowie der Touristik-, Call Center- und Finanzdienstleistungsbranche.

Gemeinsam mit uns steigern Sie Ihre Vertriebsleistungen und bekommen den Blick auf das Wesentliche.

## Wie transparent sind die echten Potenziale in Ihrem Vertrieb?

Sie wollen im Vertrieb (z. B. Finanzdienstleister, Call Center, Gesundheitswesen, Touristikunternehmen, Handel etc.) gezielt an Ort und Stelle optimieren?

Ihr Ziel ist es, Kunden zu begeistern, Fehler zu vermeiden und Prozesse einfacher zu gestalten?

Sie sind interessiert daran, Kundenpotenziale vor Ort noch besser zu nutzen und neue Kunden zu gewinnen?

## Lösungsansatz

- Mit einem Vertriebs Check-Up durch die „Kundenbrille“ direkt in die (Vertriebs)-Einheiten und die Kundenerlebnisse vor Ort blicken.
- Dabei werden die Führungskräfte, Mitarbeiter und Kunden eng involviert, z. B. im Rahmen von Interviews und Maßnahmenentwicklung. Aus Betroffenen werden Beteiligte, die nachhaltige Kundenbeziehungen verbessern.
- Ganzheitliche Betrachtung in Ihrem Unternehmen.



## Wir finden die Punkte, die Ihnen für den Vertrieb von morgen weiterhelfen

Analyse von (Vertriebs-)Einheiten anhand wirtschaftlicher und kunden-/mitarbeiterorientierter Daten

Vor-Ort-Gespräche mit Führungskräften und Mitarbeitern

Beobachtung bzgl. indirekte Begleitung von Kundensituationen

Qualitative Befragung der Kunden direkt vor Ort

Ergebnisbericht und Vorschlag für Handlungsfelder

„Express-Workshop“ mit Führungskräften und MA zur Erarbeitung von Maßnahmen und Quickwins

Relevante Themen aus Kundensicht

Relevante Themen aus Vertriebsicht

&

schnelle Maßnahmenentwicklung

## Klare Kriterien in einem Vertriebs Check-Up

Kriterien zur Bewertung (auszugsweise)

- Anwendung des Beratungsprozesses
- Strukturierte Finanzanalyse
- Systematische Terminvereinbarung
- Abstimmung von Vertriebs- und Marketingaktionen
- Kompetenzen im Kundenkontakt
- Weiterempfehlungsmanagement
- Systematisches Vorgehen aller Vertriebseinheiten
- ...

## Ihr Mehrwert durch ein Vertriebs Check-Up

- Steigerung der Vertriebsleistung, Qualität und Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, Eigenmotivation
- Zeitfresser finden und gewonnene Zeit nutzen
- Defizite an Schnittstellen reduzieren
- Direkte Verbesserungspotenziale (anders als bei Mystery Shopping etc.)
- Neukundengewinnung

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme, erstellen Ihnen gern ein individuelles Angebot und stehen für ein persönliches Gespräch jederzeit zur Verfügung.