

I Systematische Vertriebssteuerung I

Führungstipps „Strukturierte Vertriebsprozesse statt Bauchgefühl“

Fehlende systematische Vertriebssteuerung, zu wenig Transparenz, Struktur und strategische Ausrichtung im Vertrieb?



Wie effizient ist Ihre Vertriebssteuerung wirklich?

- Haben Sie einen klaren Fahrplan oder navigieren Sie noch mit Bauchgefühl?
- Wiederholen sich alte Muster, statt dass neue Kunden wirklich proaktiv gewonnen werden?
- Versickert wertvolles Potenzial in unstrukturierten Prozessen und CRM-Datenfriedhöfen?
- Haben Sie schon einen KI-Assistenten, der Ihnen Freiraum schafft?

Gehören Sie auch zu den Unternehmen, die jetzt den Wandel brauchen?

👉 Dann lassen Sie uns sprechen.

Ich freue mich auf Ihren Anruf 😊 (0931-6193468) - Ihr Elmar Lesch

info@lesch-consult.de – www.lesch-consult.de

I Systematische Vertriebssteuerung I

Führungstipps „Vertriebsprozesse Identifizieren und strukturieren“

Wie einheitlich und strukturiert ist Ihr Vertrieb wirklich? Haben Sie Ihre Vertriebsprozesse schon automatisiert?



1. Unstrukturierte Vertriebsprozesse

Sales-Funnel bzw. Verkaufstrichter

- Fehlt es an einem klaren Verkaufsprozess, Akquiseprozess, etc.?
Der Sales Funnel oder Verkaufstrichter bezeichnet den Prozess, den Interessenten durchlaufen, wenn sie zu einem Kunden werden. Der Verkaufstrichter besteht aus mehreren Phasen, und in jeder Phase kommt der potentielle Käufer dem Kauf einen Schritt näher, z.B. Aufmerksamkeit – Interesse – Entscheidung – Aktion.

Unterschiedliche Vertriebsansätze je nach Vertriebsmitarbeiter

- Arbeiten Ihre Vertriebsmitarbeiter alle nach eigenem Stil, aber ohne strategische Linie? Verharren Ihre Starverkäufer noch in der Komfortzone, während sich die Märkte radikal und disruptiv verändern?

Mangelnde CRM-Nutzung oder schlechte Datenqualität

- Liegen Ihre Kundendaten sauber im CRM oder irgendwo im Kopf des Teams?
- Keine oder mangelhafte CRM-Nutzung, fehlende Datenpflege und eine fundierte Grundlage für Vertriebsentscheidungen?

Fazit

Klar strukturierte Vertriebsprozesse sind die Basis für die Automatisierung sowie eine effiziente Selbststeuerung der richtigen Aktivitäten und eine zentrale Vertriebssteuerung.

I Systematische Vertriebssteuerung I

Führungstipps „Analyse Ihrer Bestandskundenabhängigkeit“

Zeigt Ihr aktuelles Geschäftsmodell eine starke Abhängigkeit von bestehenden Kundenbeziehungen?



2. Abhängigkeit von Bestandskunden

Geringe systematische Neukundengewinnung

- Es fehlt eine strukturierte, kontinuierliche Akquise-Strategie.
- Neue Kunden kommen überwiegend zufällig oder über persönliche Kontakte ins Unternehmen, was das Wachstum limitiert und anfällig für Marktschwankungen macht.

Unzureichende Nutzung von Cross-Selling- und Up-Selling-Potenzialen

- Bestehende Kundenbeziehungen werden nicht gezielt weiterentwickelt.
- Es gibt keine klar definierten Prozesse oder Angebote, um zusätzliche Leistungen oder höherwertige Produkte systematisch zu platzieren.

Abhängigkeit von Empfehlungen – ohne strategischen Unterbau:

- Empfehlungen sind derzeit die primäre Quelle für Neugeschäft, erfolgen jedoch weitgehend unstrukturiert und ohne begleitende Maßnahmen (z. B. Empfehlungsprogramme, gezielte Kundenbindungskampagnen).

Fazit

Während die Abhängigkeit von Bestandskunden kurzfristig Stabilität vermittelt, birgt es langfristig erhebliche Risiken.

| Systematische Vertriebssteuerung |

Führungstipps „Analyse Ihrer Kundenstruktur, Wettbewerb & Trends“

Erkennen Sie wichtige Marktchancen und Trends frühzeitig und werden diese erfolgreich genutzt?



3. Fehlende Markttransparenz

Keine fundierten Kunden-, Wettbewerbs- oder Trendanalysen

- **Kundenanalysen** beschränken sich meist auf bestehende Kontakte, ohne systematische Bewertung von Potenzialen, Kundenbedarfen oder Abwanderungsrisiken.
- **Trends im Markt** (technologisch, regulatorisch, kundenbezogen) werden oftmals nicht frühzeitig erkannt oder aktiv genutzt.

Reaktion statt proaktive Marktbearbeitung

- Aktivitäten im Vertrieb erfolgen vor allem als Reaktion auf Anfragen, Ausschreibungen oder Empfehlungen – es fehlt eine geplante, kontinuierliche Marktbearbeitung.
- Strategische Themen wie Zielkundenentwicklung, Segmentierung, Positionierung oder Kampagnenplanung sind kaum ausgeprägt oder nicht vorhanden.

Vertrieb „aus dem Bauch heraus“

- Entscheidungen basieren häufig auf individuellen Erfahrungen, persönlicher Einschätzung, nicht auf belastbaren Daten, KPIs, abgestimmten Prozessen.
- Es fehlt ein zentral gesteuertes Vertriebscontrolling mit klaren Zielvorgaben, Erfolgskennzahlen und regelmäßiger Erfolgsmessung.

Ergebnis

Die Vertriebssteuerung erfolgt derzeit ohne belastbare Entscheidungsgrundlagen und ohne strategisches Rahmenwerk. Problem: ungenutzten Marktpotenziale!

I Systematische Vertriebssteuerung I

Führungstipps „Findung klarer Zielvorgaben und Erfolgsparameter“

Ist Ihre aktuelle Vertriebssteuerung intransparent, nicht datenbasiert und nicht zielgerichtet?



4. Mangelnde Steuerungskennzahlen (KPIs)

Keine klaren Zielvorgaben oder Erfolgsmetriken

- Vertriebsziele sind entweder nicht definiert, nicht messbar oder nicht auf einzelne Personen oder Teams heruntergebrochen.
- Es fehlt eine Zielsystematik (z. B. OKR, SMART-Ziele), wodurch Mitarbeitende keine klare Orientierung haben, was konkret erreicht werden soll.
- Ohne messbare Ziele ist keine systematische Erfolgskontrolle möglich – weder auf Tages-, Wochen- oder Quartalsbasis.

Fehlende Vertriebscontrolling-Strukturen

- Es gibt keine etablierten Prozesse, um Vertriebsdaten zu erfassen, zu analysieren und regelmäßig zu berichten.
- CRM- oder BI-Systeme sind entweder nicht im Einsatz, nicht konsistent gepflegt oder werden nur punktuell genutzt.

Vertriebsziele nicht messbar oder nicht kommuniziert

- Selbst wenn Ziele vorhanden sind, werden sie nicht konsequent im Team kommuniziert oder verfolgt. Wie können die Ziele erreicht werden? Die effektiven EPAs (erfolgsproduzierende Aktivitäten) fehlen
- Mitarbeitende kennen oft die übergeordneten Unternehmensziele nicht, das demotiviert und verhindert zielgerichtetes Handeln.

Fazit

Ohne ein klares System aus Kennzahlen, Zielvorgaben und Controlling-Prozessen bleibt der Vertrieb reaktiv, ineffizient und schwer skalierbar.

| Systematische Vertriebssteuerung |

Führungstipps „Kontinuierliches Vertriebscoaching und Training“

Liegt Ihr Engpass in der unzureichenden Vertriebsqualifikation und fehlenden Führung des Vertriebsteams?



5. Unzureichende Qualifikation & Motivation im Vertrieb

Verkäufer technisch stark, vertrieblich schwach, Kompetenzlücke im Verkaufsprozess

- Der Vertriebsmannschaft fehlt es häufig an methodischem Vertriebswissen und Verkaufstechniken, wie z. B.: Bedarfsanalyse & Fragetechniken, Einwandbehandlung & Abschlusstechniken, Nutzenargumentation, etc.
- Verkäufer agieren beratend, aber nicht abschlussorientiert, wichtige Verkaufschancen bleiben ungenutzt.

Kein kontinuierliches Vertriebscoaching oder Training

- Es gibt kein strukturiertes Trainings- oder Coaching-Programm zur Weiterentwicklung der verkäuferischen Fähigkeiten.
- Vertriebstrainings finden – wenn überhaupt – nur sporadisch statt, z. B. bei Produktneueinführungen oder auf Messen.

Keine aktive Führung der Vertriebsmannschaft durch Vertriebsleitung

- Die Vertriebsführung agiert oft verwaltend statt führend. Zielvorgaben, Feedbackgespräche oder Leistungsdialoge finden nur selten oder gar nicht statt.
- Damit bleibt das Vertriebsteam weitgehend sich selbst überlassen, ohne klare Ausrichtung, ohne Motivation & Rückkopplung zum Erfolg.

Fazit

Ohne klare Führung, gezielte Qualifikation und regelmäßige Entwicklung bleibt das Potenzial des Vertriebsteams ungenutzt.

| Systematische Vertriebssteuerung |

Führungstipps „Intelligent steuern - Vertrieb neu denken.“

Wie kann ich digitale CRM-Systeme und KI-basierter Prozesse bei meiner Vertriebssteuerung einsetzen?



6. Kaum Digitalisierung und Automatisierung mit KI

Excel statt CRM-System und KI-Tools

- Der Vertrieb arbeitet überwiegend mit Einzellösungen wie Excel-Listen, E-Mail-Postfächern oder handschriftlichen Notizen.
- Es gibt kein zentrales, durchgängig gepflegtes CRM-System, das alle relevanten Informationen zu Kunden, Aktivitäten, Verkaufschancen und Historien zusammenführt. Keine KI-Tools zur Prozessautomatisierung.

Außendienstberichte fehlen oder sind unvollständig

- Außendienstaktivitäten werden nicht standardisiert dokumentiert, z. B. nach Kundenbesuchen, Beratungsgesprächen oder Messekontakten.
- Wenn Berichte existieren, sind sie häufig unvollständig, verspätet oder qualitativ unbrauchbar. → Ein verzerrtes bzw. veraltetes Bild der Vertriebsrealität.

Keine Nutzung moderner KI-Tools zur Effizienzsteigerung

- Keine KI-gestützte Anwendungen, wie z. B.: Lead-Scoring mit KI, automatische Gesprächsprotokollierung oder Vorhersagemodelle wie Predictive Sales.
- Damit bleiben viele Effizienzpotenziale ungenutzt, etwa:
→ Entlastung des Vertriebsteams bei Routineaufgaben

Ergebnis

Der Vertrieb arbeitet noch weitgehend analog und ineffizient. Ohne digitale Infrastruktur, CRM und KI-gestützte Automatisierung ist keine moderne Vertriebssteuerung möglich.

I Systematische Vertriebssteuerung I

Führungstipps „Verbindung von Planung und operativer Exzellenz“

Strategie trifft Umsetzung – Vertriebssteuerung, die wirklich wirkt.



Gehören Sie auch zu den Unternehmen, die **jetzt** den Wandel brauchen?

- Strategische Vertriebsentwicklung
- Operative Vertriebssteuerung mit klaren KPIs
- CRM-Disziplin & Datenqualität (extern)
- Verkaufstrainings und Coachings mit Praxisfokus
- Systematische Neukundengewinnung
- Zielgerichtete Marktanalysen & Segmentierungen

LESCHCONSULT GOLD-PREISTRÄGER 2015/2016
EUROPÄISCHER PREIS FÜR TRAINING, BERATUNG UND COACHING

UNTERNEHMENSENTWICKLUNG I

Marktanalysen für Kunststofflösungen in der Baubranche
Aktuelle Marktinformationen für mehr Entscheidungssicherheit bei Ihren Innovationsprojekten

Vertrauen Sie auf Expertenbefragungen durch Branchenspezialisten, statt Marktanalysen von der Stange!

- Die richtigen Informationen für Ihre Entscheidungssicherheit
- Erfahrene Markt- & Produktexperten mit Branchen-Netzwerken
- Schnelle und kundenspezifische Umsetzung gewährleistet
- Neutrale Befragungen durch externe Interviews auf Augenhöhe

BERATUNG | COACHING | TRAINING | LEHREN | PROJEKTMANAGEMENT

LESCHCONSULT GOLD-PREISTRÄGER 2015/2016
EUROPÄISCHER PREIS FÜR TRAINING, BERATUNG UND COACHING

VERKÄUFERENTWICKLUNG I

Verkaufstraining „Der Kundenbeziehungsmanager“
Vom Verkäufer zum emotionalen Beziehungsmanager - Kundenbindung leicht gemacht!

Fokus Mensch!
Emotional Verkaufen!
Raus zum Kunden!

Der Schlüssel zum Verkaufserfolg in der digitalen Welt - Kunden kaufen nicht das beste Produkt, sondern die beste Beziehung!

- Ihre persönliche Marke zählt. Leben Sie Ihre Persönlichkeit!
- Mit Empathie und Kundenfokus vom Wettbewerber abheben
- Menschen kaufen von Menschen, die sie mögen und denen sie vertrauen.
- Loyalität entsteht durch emotionale Bindung, nicht durch Rabatte.

BERATUNG | COACHING | TRAINING | LEHREN | PROJEKTMANAGEMENT

- ✓ Struktur statt Zufallsprinzip
- ✓ Umsetzung statt PowerPoint-Strategie
- ✓ Persönliche Unterstützung durch einen erfahrenen Vertriebsprofi und KI-Manager Elmar Lesch (mobil 0151-40520589) info@lesch-consult.de