



LEBENSWERK
CONSULTING GROUP

Trends & Erfolgsfaktoren High-Performance Vertrieb
Alexander Nowroth | Managing Partner
25. August 2020





Am Ende entscheidet der Berg!

Agenda



LEBENSWERK
CONSULTING GROUP

Alexander Nowroth, Managing Partner

Unsere Welt in 2020

- Wandel in nie dagewesener Geschwindigkeit
 - Wettbewerb mit nie dagewesener Disruptionskraft
 - Mehr Extreme als Gleichheiten
 - Vorhersagen & historische Werte verlieren Ihre Gültigkeit
 - Anzahl der Dinge die wir nicht kontrollieren können steigt immer weiter an
- **Wir sind die 1. Generation die damit fertig werden muss!**

Vertrieb 2020 - Größte Umsatzkiller

1. Zu viel Zeit auf **umsatzhemmende** Aufgaben verbringen
2. Zu wenig Zeit bei Kunden
3. Länge Angebotserstellung
4. Mangelnde Kundenbeziehung
5. Fokus auf „falschen“ Kunden
6. Mangelnde Performancekultur



LEBENSWERK
CONSULTING GROUP

**Trend 1 - Wichtige B2B Entscheidungen
werden **nicht digital** entschieden**



LEBENSWERK
CONSULTING GROUP

**Trend 2 - 95% aller Vertriebsorganisationen
sind zu groß und deshalb nicht rentabel**



LEBENSWERK
CONSULTING GROUP

Trend 3 - Routinen & echtes Commitment werden zum Erfolgsgarant

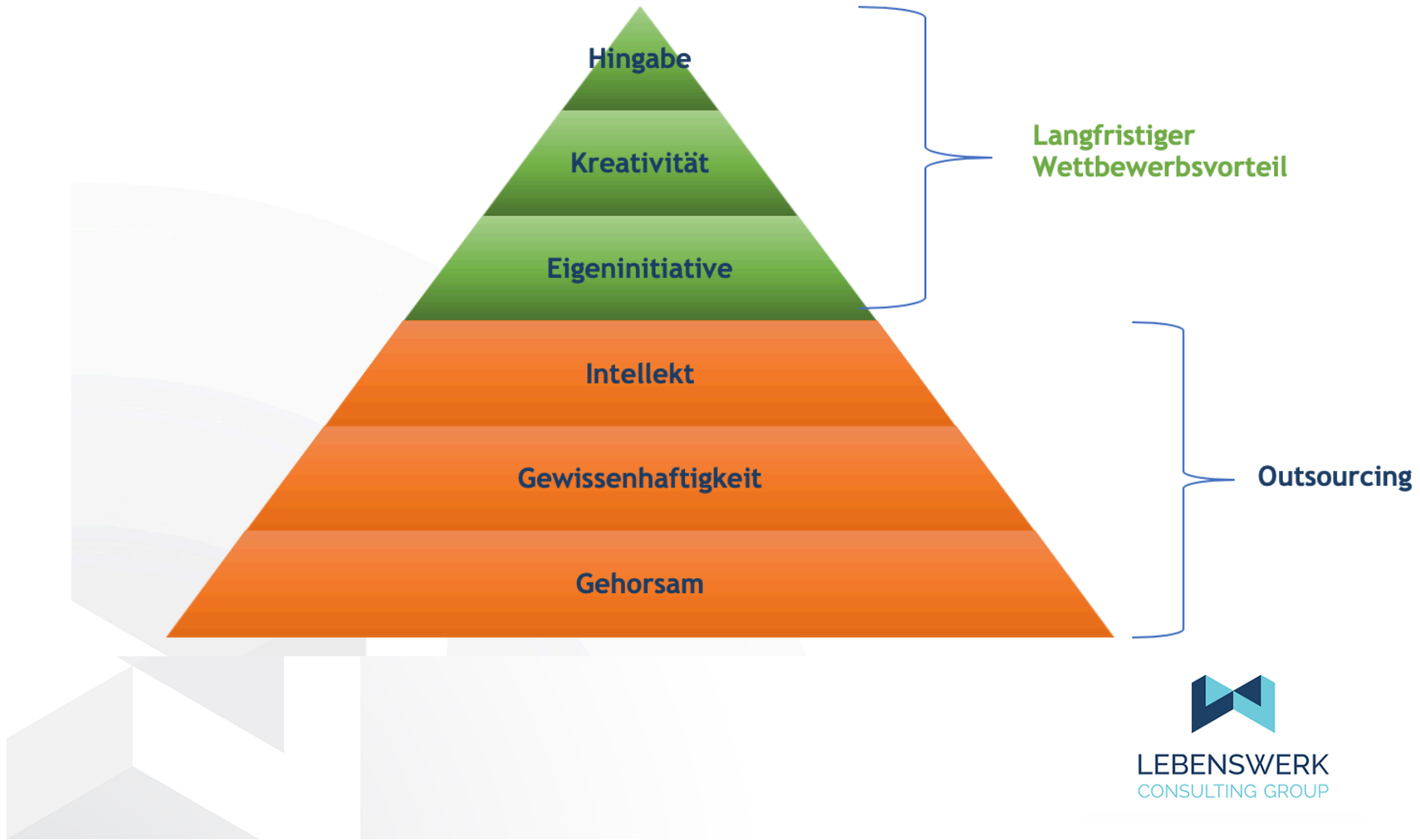


LEBENSWERK
CONSULTING GROUP

Trend 3 - Routinen & echtes Commitment werden zum Erfolgsgarant



LEBENSWERK
CONSULTING GROUP



Erfolgskriterien für High-Performance Vertriebsorganisationen

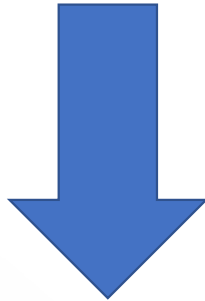
1. Teamgröße Einbeziehung Pareto-Prinzip - ctc Faktor 2,5 - 3
2. Die Vertriebsführung
3. Das Anreizsystem
4. Kontinuierliche Aufrechterhaltung der intrinsischen Motivation
5. Technische Hilfsmittel
6. Empfehlungsbasiertes Recruiting von Top-Talenten



Umsetzung High-Performance Vertriebsorganisation

1. Konsequente Ergebnisorientierung „B-A Denke“

- **IMPACT**
- Outcome
- Output
- Input



2. Regelmäßiges Abverfolgen und Messung des Fortschritts, NICHT der reinen Input - Aktivitäten

Empfehlungen

1. Vertrieb wird immer mehr zu einem „Consultative Seller“ und muss verschiedene Entscheider/innen managen
2. Konsequente Ergebnisorientierung wird immer wichtiger
3. Die Zukunft wird JETZT entschieden! Investieren Sie erst recht dann, wenn eine wirtschaftliche Unsicherheit besteht





LEBENSWERK
CONSULTING GROUP

Alexander Nowroth
Managing Partner

Collenbachstr. 27
D-40476 Düsseldorf

Office +49 211 9241 5629

anowroth@lebenswerkconsulting.com
www.lebenswerkconsulting.com