

UBIT
STEIERMARK

www.ubit-stmk.at

Den Markt
aktiv mitgestalten
agieren statt reagieren!



WKO 
STEIERMARK

WIR NEHMEN **WISSEN** IN BETRIEB. 

Den Markt aktiv mitgestalten – agieren statt reagieren

Vertriebsberatung als Gewinnhebel für Ihren unternehmerischen Erfolg!

Kundenbedürfnisse und Rahmenbedingungen verändern sich rasant: Digitalisierung von Verkaufsprozessen, Neukundengewinnung und zunehmender globaler Wettbewerb sind aktuelle Themen, denen vertriebsseitig mit einer qualifizierten Analyse und klaren Handlungsempfehlungen zu begegnen ist.

Der **Arbeitskreis Vertriebsberatung** kann auf unterschiedliche Expertisen rund um Themen wie „Digitale Vertriebskanäle“, „Internationaler Vertrieb“ und „Unternehmergeführter Vertrieb“ zurückgreifen.

Darauf aufbauend bietet er speziell für Unternehmen, in denen die Vertriebsstruktur durch eine oder wenige Personen abgedeckt wird, ein einzigartiges Analyseinstrument an – den **Status-Check-Vertrieb**.

„Verkaufsprozesse zu digitalisieren wird nie mehr wieder so einfach sein wie jetzt. – Auch für Ihren Vertrieb!“

Mag. Lothar Lackner, CDC
lothar.lackner@ifdt.co, <https://ifdt.co>



„Eine wesentliche Stärke ist, Innovation und Vertrieb zu koppeln, um Alleinstellungsmerkmale am Markt zu entwickeln und sich aus der reinen Preisschlacht herauszuhalten.“

Ing. Joachim Reitbauer, MBA
jreitbauer@live.at

„Ladies sell different“

DI Doris Hermann
doris.hermann@hedoris.com



**„ready to use -
Die neue Form des Vertriebs“**

Herbert Stöckl, MSc
office@mixed.at, www.mixed.at



**„Wer nicht mit der Zeit geht,
geht mit der Zeit – vor allem
wenn es um Vertrieb geht.“**

Mag. Stefan Freidl
stefan.freidl@denkexperten.at, www.denkexperten.at



**„Nicht die Vision in der Ferne, son-
dern die Bereitschaft für den nächs-
ten Schritt ist der Weg zum Erfolg.“**

DI Christoph Krautinger
office@zielfuehren.at, www.zielfuehren.at



**„Man sollte ein gewisses
Gespür für Vertrieb mitbringen,
ihn zu lernen ist nicht genug!“**

Mag. Robert Pristovnik
pristovnik.r@gmail.com



**„Keep it as simple as possible –
mit natürlicher und künstlicher
Intelligenz!“**

Helmut Gmeiner
helmut.gmeiner@refico.at, www.refico.at



**„Nur was systematisiert ist,
ist multiplizierbar - Befreien Sie
Ihren Vertriebserfolg vom Zufall.“**

Martin Riegler, MBA
martin.riegler@sales-genius.at, www.sales-genius.at



Status-Check-Vertrieb

Der Status-Check-Vertrieb ist ein kosten- und zeiteffizientes Werkzeug, das eine vollständige „Vertriebsberatung Basic“ möglich macht.

- » 2-stündiges Interview mit Geschäftsführung/Verkaufsleitung.
- » Profilierung der wichtigsten 7 Säulen des Vertriebs Erfolges:
 - Leitbild
 - Erfolgsziele
 - Strategie
 - Führungsmodell
 - Kundenportfolio
 - Leistungsportfolio
 - Akquisystem
- » Auswertung des Interviews
- » Präsentation der Ergebnisse und Handlungsempfehlungen
- » 50%-Förderung durch die WKO Steiermark!

Die **WKO Steiermark** fördert den **Status-Check-Vertrieb** um sicherzustellen, dass vor dem Umsetzen von Vertriebsprogrammen – wie z.B. der Veranstaltung von Seminaren oder Coachings – die relevanten Anpassungspotenziale erkannt werden und nicht in einem gut gemeinten Aktionismus mit der Umsetzung von einzelnen Projekten begonnen wird.

Nähere Informationen dazu finden Sie unter:

www.ubit-stmk.at/expert_groups/vertriebsberatung/
www.wko.at/service/foerderungen/steiermark-status-check-vertrieb.html

Kontakt

Fachgruppe UBIT
Körblergasse 111
8010 Graz
Tel: 0316/601-444
E-Mail: office@ubit-stmk.at
Web: www.ubit-stmk.at

Sprecher Arbeitskreis
Vertriebsberatung:
Mag. Lothar Lackner
Mobil: 0664/24 43 448
E-Mail: lothar.lackner@ifdt.co