

Systematik, Methoden & Philosophie

Ergebnisorientierte Methodik

UNSERE GESCHICHTE UND MISSION

Seit 1968 arbeiten wir weltweit für FORTUNE 500 Unternehmen – insbesondere an den Themen Coaching, Training, Vertriebsoptimierung, Markenmanagement und Innovationen.

Wir setzen Entwicklungen in Gang, die die Zukunftsausrichtung von Unternehmen und ganze Branchen prägen.

So gelten wir als die anerkannten Pioniere, z. B. für

- Die Marke als zentraler Orientierungsrahmen für Unternehmen (Brand-based Management) (⇒ siehe Downloads „Die Marke. Der zentrale Kompass für die Unternehmensführung“)
- Lean Management bei Dienstleistungsunternehmen
Angeregt von dem Buch „THE MACHINE THAT CHANGED THE WORLD“, dem Standardwerk für Lean Production, haben wir bereits 1990 Lean Management bei Dienstleistungsunternehmen eingeführt. Das war lange bevor allgemein akzeptiert wurde, dass die Lean-Prinzipien auch in der Service-Industrie, der Verwaltung, bei Verkauf und Service angewandt werden können.
- Wir haben mit unserer 15plus Systematik bei sehr großen Vertriebsorganisationen bereits Absatzsteigerungen von mehr als 15% realisieren können, als die renommierten Consultants noch theoretische Charts geschrieben haben. Wobei wir die Aussage dieser Consultants durchaus teilen. Aber unser Vorteil ist es eben, dass wir weniger Charts schreiben, aber viel schneller durch Coaching am Arbeitsplatz die Resultate erzielen, die von anderen nur theoretisch dargestellt werden.
- Vertriebs- und Service-Effizienz, um gleichzeitig den Absatz zu steigern und die Kosten zu senken (⇒ **das 15plus System**)
- Prozess- und Organisationsoptimierungen (⇒ BRANDNET COMPANIES), um gleichzeitig die Produktivität zu erhöhen und die Kosten zu senken)

Bei allen von uns betreuten Projekten arbeiten wir von Anbeginn mit klaren Prozessen, verbindlichen Kennzahlen sowie bewährten Methoden und Tools. Die nachfolgende Darstellung zum Thema „Vertriebsexzellenz“ zeigt unsere Vorgehensweise z. B. im Automobilvertrieb.