

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

### **GENO TEAMCONSULT GmbH**

Ludwig-Erhard-Allee 20 a  
40227 Düsseldorf

Telefon: +49 (0) 2 51 71 86-54 02  
Telefax: +49 (0) 2 51 71 86-51 99  
Mail: [info@geno-teamconsult.de](mailto:info@geno-teamconsult.de)

Geschäftsführer: Dr. Christian Degenhardt

### **Ihre Ansprechpartner in Sachen Vertrieb**



**Wolfram Kuhnen**  
Diplom-Kaufmann

Mobil: +49 (0) 1 78 7 27 23 89  
E-Mail: [w.kuhnen@geno-teamconsult.de](mailto:w.kuhnen@geno-teamconsult.de)



**Anne Raatz**  
Assistentin der Geschäftsführung

Telefon: +49 (0) 2 51 71 86-54 02  
E-Mail: [a.raatz@geno-teamconsult.de](mailto:a.raatz@geno-teamconsult.de)

Weitere Informationen finden Sie unter:

[www.geno-teamconsult.de](http://www.geno-teamconsult.de)



**Vertrieb  
bedeutet mehr  
als nur zu verkaufen!**



# Eine gute Geschäftsidee, gute Produkte und brillante Mitarbeiter/innen

## ... machen noch lange kein gutes Geschäft ...

- wenn die Schnittstellen in der Vertriebs- und Marketingorganisation nicht perfekt aufeinander abgestimmt sind,
- wenn wichtige und strategische Informationen fehlen oder nicht genutzt werden,
- wenn vertriebliche Aktivitäten und Marketingmaßnahmen zeitlich und inhaltlich nicht korrekt aufeinander abgestimmt sind,
- wenn, wenn, wenn ...



**Es gibt tausend Gründe, warum das Vertriebsergebnis – trotz guter Faktoren – nicht zufriedenstellend ist.**

# Vertriebskonzepte helfen, die Vertriebsarbeit auf die Spur zu bringen!

## Glauben Sie,

- dass in Ihrem Vertrieb die Zahnräder nicht aufeinander abgestimmt sind,
- oder
- dass eigentlich alles in Ordnung ist, Sie aber neugierig sind, ob vielleicht mehr möglich ist,



**dann nehmen Sie doch einfach und unverbindlich Kontakt zu uns auf!**

**Motivierte Menschen und der strategische Einsatz kostbarer Vertriebsressourcen führen zu klaren Wettbewerbsvorteilen im Vertrieb.**

## Unser Quickcheck

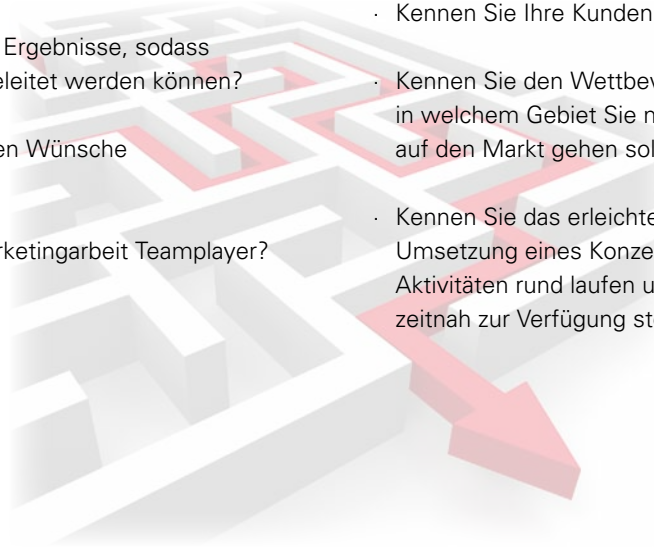
- lotet aus, wo in Ihrem Unternehmen Optimierungsbedarf besteht,
- ist ein idealer Einstieg, ohne dass Sie sich festlegen müssen, ob Sie letztendlich eine Beratungsleistung in Anspruch nehmen möchten oder nicht.



## Vertriebsberatung ... neuer Schwung für Ihren Vertrieb!

### Arbeitet Ihr Vertrieb effizient?

- Ist die Vertriebsorganisation auf die Zielgruppen, die Märkte und das vorhandene Potenzial abgestimmt?
- Sind Zielvorgaben festgelegt und nachprüfbar?
- Liefert Ihr Controlling rechtzeitig Ergebnisse, sodass Kursänderungen rechtzeitig eingeleitet werden können?
- Kennen Sie Ihre Kunden und deren Wünsche wirklich genau?
- Sind bei Ihnen Vertriebs- und Marketingarbeit Teamplayer?



**Wir verfügen über die geeigneten Kompetenzen und helfen Ihnen bei der Umsetzung wirkungsvoller Möglichkeiten!**

## Marketingberatung ... damit Ihr Kunde sich verstanden fühlt!

### Was, wann, in welcher Intensität und mit welchem Ziel?

Diese Fragen stehen am Anfang, damit der Absatz, die Kundenbindung und -reaktivierung sowie die Neukundengewinnung erfolgreich wird.

- Kennen Sie Ihre Kunden in- und auswendig?
- Kennen Sie den Wettbewerb genau? Wissen Sie, in welchem Gebiet Sie mit welchem Sortiment wann auf den Markt gehen sollten?
- Kennen Sie das erleichternde Gefühl, wenn die Umsetzung eines Konzeptes dazu führt, dass alle Aktivitäten rund laufen und wichtige Informationen zeitnah zur Verfügung stehen?

**Ob Genossenschaft, Kleinunternehmer oder Mittelstand – wir sind der Meinung, Marketing sollten alle betreiben, die vorankommen wollen!**

konsequente Vertriebsarbeit • systematische Marketingaktivitäten • Key-Account-Management  
intelligente Vergütungssysteme • Messe- und Veranstaltungsmanagement  
Vertriebsschulungen und -coaching • Kampagnenmanagement • CRM  
Empfehlungsmarketing • Kooperationsmarketing

**Für uns sind das keine Schlagworte, sondern Hilfsmittel, die Sie weiterbringen!**

## Vertriebs- und Marketingtraining ... das Rüstzeug Ihrer Mitarbeiter/innen!

**Jeder engagierte Mitarbeiter hat es verdient, gefördert zu werden. Investitionen in Wissen bringen Ihrem Unternehmen auf Dauer einen Vorsprung.**

- Motivierte Mitarbeiter/innen „wollen“ Input.
- Gut geschultes Personal bringt Wettbewerbsvorteile.
- Die Kundenzufriedenheit steigt nachweislich, da das Vertrauen in Ihr Unternehmen wächst.
- Effiziente und moderne Arbeitsweisen bringen Gewinn.



### **Unsere Leistungen:**

- Grundlagen Marketing/Vertrieb
- Messetraining
- Verkauf- und Telefontraining in Zusammenarbeit mit unseren Akademien
- CRM-Training
- Training zur Steigerung der Team- und Führungsleistung

## Marketingberatung ... damit Ihr Kunde sich verstanden fühlt!

### **Erfahrene Experten für Ihren Erfolg!**

Setzen Sie auf das Wissen und die Erfahrung unserer Berater! Jedes Beratungs-Team wird nach Ihren individuellen Anforderungen zusammengestellt und setzt sich aus **anerkannten Experten** zusammen.

So arbeiten Sie stets mit kompetenten und praxisorientierten Partnern, die die gestellten Aufgaben professionell und kosteneffizient für Sie lösen können.



Dank unserer flexiblen **„Netzwerk“-Struktur** arbeiten für jeden Kunden nur genau die Partner, die für die gestellten Anforderungen benötigt werden – nicht mehr, aber auch nicht weniger!

### **Quick-Check**

Lassen Sie Ihr Vertriebs- und Marketingpotenzial unverbindlich überprüfen!

### **Systematische Beratung**

Mit einem klaren Ziel vor Augen helfen wir Ihnen, Ihren Vertrieb auf die Erfolgsspur zu bringen.

### **Kontinuierliche und konsequente Umsetzungsbegleitung**

Wir lassen Sie nicht alleine, wenn es um das „Tun“ geht.

### **Beratung auf den Punkt gebracht**

Sie bekommen unsere Unterstützung – so viel wie nötig.

### **Gruppenberatung**

Sie gehören zu einem Verband oder sind eine Gruppe gleichgesinnter Unternehmer? Dann arbeiten Sie zusammen und teilen sich die Kosten!