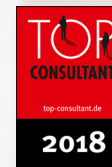




TOP COACHES
ist exklusiv im
**manager
magazin**
08/19 erschienen



PETER SCHREIBER

TOP COACH | VON KUNDEN UND KOLLEGEN EMPFOHLEN

Sales Excellence Umsätze und Gewinne zu steigern: Profitables Wachstum. Dieser Erfahrungsschatz aus Beratungsmandaten, Referententätigkeit, Lehrauftrag an der Hochschule Mannheim, verknüpft mit langjähriger Berufserfahrung als auch in Vertriebsleitung machen Peter Schreiber zum pragmatischen Berater und Coach mit dem Auge für das Machbare!

Spezialthemen

- Umsetzen der Unternehmens-Vision in eine Vertriebs-Strategie.
- Erstellen eines Selling-Plans mit Vertriebs-Balanced-Scorecard.
- Vertriebsmanagement
- Umsatzsteigerung: Potenzialerschöpfung, Erschließen von Märkten, Wettbewerberverdrängung
- Vertriebseffizienz durch strategisches Verkaufen von Lösungen, Systemen, Projekten, Services, Dienstleistungen.
- Preisdurchsetzung und Ertragssteigerung durch Verhandlungs-Strategien und -Psychologie, gecoacht vom PS&P-Tandem „Vertriebscoach/PS&P-Einkaufsleiter als Sparringspartner“.
- Proaktive Service- Konzepte
- Sales Excellence für Innen- / Außen- / Kundendienst, Produktmanager
- Vertriebspartner-Management: Motivation und Qualifikation der Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter.

Zielgruppen

- Geschäftsführende Gesellschafter/ Inhaber
- (Vertriebs-)Vorstände/ Geschäftsführer
- Vertriebsleiter
- High Potential für Vertriebsführungsaufgaben in B2B-Unternehmen.

Philosophie

- Als Business-Coaches ist für uns Ihre aktuelle Unternehmens-Vision, Ihre Unternehmens-Ziele und Strategien die Start-Basis: Betriebswirtschaftliche Ziele? – Markt- und Kunden-Ziele? – Prozess-Ziele? – Personal-Ziele?
- Gemeinsam entwickeln wir ein ganzheitliches Sales Excellence-Konzept, das Menschen – Prozesse – Tools optimiert.

- Wir empfehlen induktives Vorgehen: Konkretes praktisch machen und daraus Grundsätzliches ableiten/lernen.

Branchenerfahrung

Unsere B2B-Kunden kommen größtenteils aus den Branchen

- Investitionsgüter, z.B. Maschinen- und Anlagenbau
- Industrie-Komponenten
- Industrienahe Dienstleistungen
- Beratungsunternehmen: B2B-Consulting, Engineering
- Automobil-Zulieferer
- Baubranche und Gebäudetechnik
- Technischer Handel

Weitere auf der Homepage www.schreiber-managementpartner.de unter 'Referenzen'.

Position der Kunden

- Geschäftsführende Gesellschafter/ Inhaber
- (Vertriebs-)Vorstände
- (Vertriebs-)Geschäftsführer
- Vertriebsleiter
- Business Development
- Produktmanager
- Key Account Manager
- Vertriebsmitarbeiter
- Führungskräfte und Mitarbeiter von Handelspartnern

Weitere auf der Homepage www.schreiber-managementpartner.de unter 'Kundenstimmen'.

Referenzen

APP Consulting, KEB Automation, KTR, LIEBHERR MT, SCHULER Pressen, Thyssen Krupp Elevator, WIELAND Electric, BENTELER ...

Fazit

Das PS&P-Team – Ihre Experten für Beratung & Workshop & Training & Coaching im B2B-Vertrieb. Unsere langjährigen Kunden haben sich für uns entschieden, weil wir interdisziplinäre Experten mit langjähriger Berufspraxis sind. Pragmatisch. Wirkungsvoll. Motivierend. Sofort umsetzbar.

PETER SCHREIBER & PARTNER

D-74360 Ilsfeld-Auenstein
www.schreiber-managementpartner.de
sekretariat@schreiber-managementpartner.de
Telefon: +49 (0)7062 96 96 8