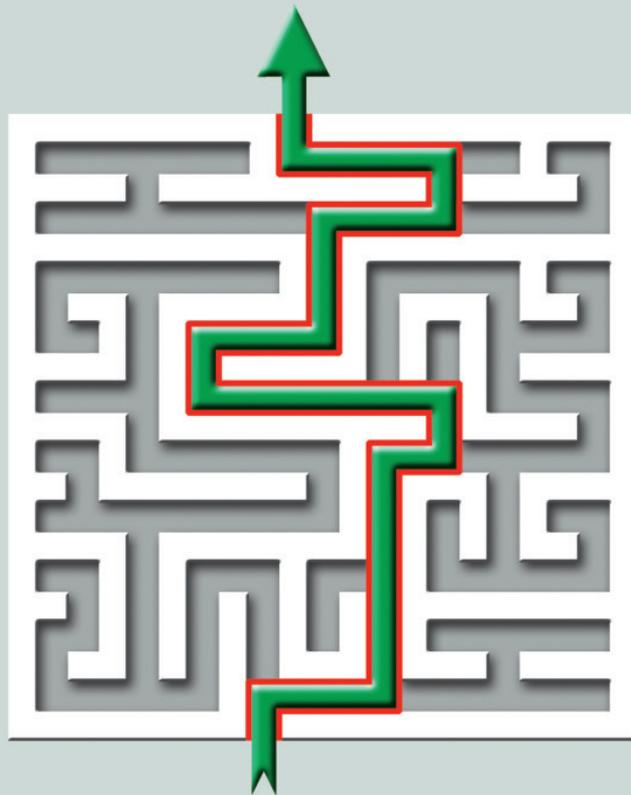




Dr. Wolf W. Lasko



Internationale Vertriebssteuerung

by

Result Framing





Vorwort

DREI FRAGEN:

Wie kann eine Vertriebsstrategie in einem komplexen politischen, internationalen, unternehmerischen Umfeld „sehr schnell, messbar und profitabel“ umgesetzt werden?

Wie kann das oft „zähe, passive, widerstandsfrohe“ Veränderungsverhalten der Vertriebsakteure durch einen wirkungsvollen Weg ausgehebelt werden?

Wie kann ein Sales-Instrumentarium entwickelt werden, welches sehr einfach ist, sofort auf den unterschiedlichen internationalen IT-Systemen aufsetzt, und Hochleistungs-Resultate erbringt?

DIE ANTWORT:

Die Antwort ist „Result Framing“!

Result Framing überspringt den alten humanistischen Ansatz der Veränderung durch Weiterbildung durch eine clevere, systemische Idee.

Nicht die „Personen / Teams / Unternehmenseinheiten“ werden verändert, sondern der Rahmen um sie herum.

Das hebt den natürlichen Veränderungswiderstand auf.
Das Resultat: Strategien werden unmittelbar umsetzbar.

(Kunden-Kommentar:

„Unterm Strich irgendwie Bekanntes, verblüffend anders.

Und: Es funktioniert, und das ist dann Revolutionär-Neu“.)

NOCH ETWAS:

...Um diese Antwort und die passenden „Result-Framing-Instrumente“, fern von „Training, klassischer Beratung oder Coaching“ zu finden, war ein 27 Jahre andauernder Weg in der Umsetzung von Sales-Projekten notwendig...





Index

Dringlichkeit / Idee

Ziel

Lösung

Resulting

Unternehmen / Expertise





Dringlichkeit

Unbefriedigende Motivation in den Unternehmen: (86%)!

Bei 86% der Mitarbeiter/Führungskräfte ist die Motivation an der Aufgabe / am Unternehmen unzureichend.

Unbefriedigende Erfolgsrate in Vertriebssteuerungsprojekten: (90%)!

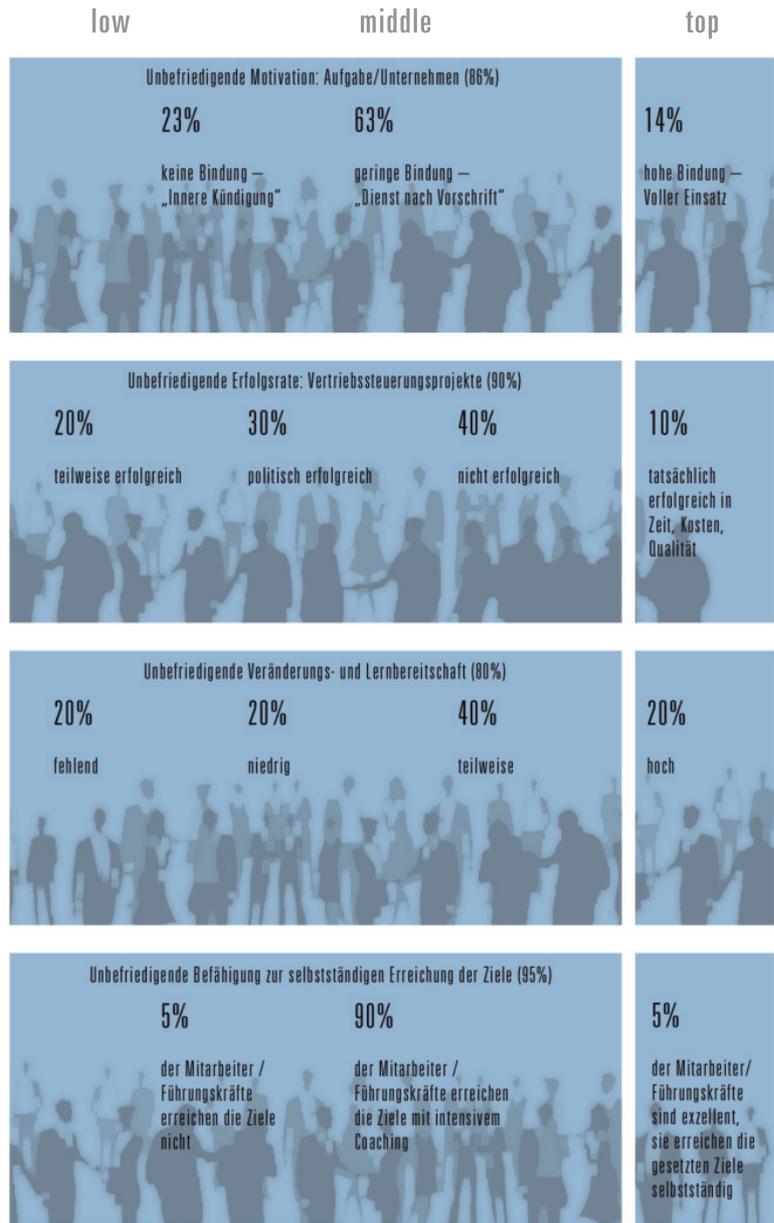
90% der Mitarbeiter/Führungskräfte halten die Erfolgsrate von internationalen Vertriebssteuerungsprojekten für unbefriedigend.

Unbefriedigende Veränderungs- und Lernbereitschaft: (80%)!

Bei 80% der Mitarbeiter/Führungskräfte ist die Veränderungs- und Lernbereitschaft schwach.

Unbefriedigende Befähigung zur selbstständigen Erreichung der Ziele (95%)!

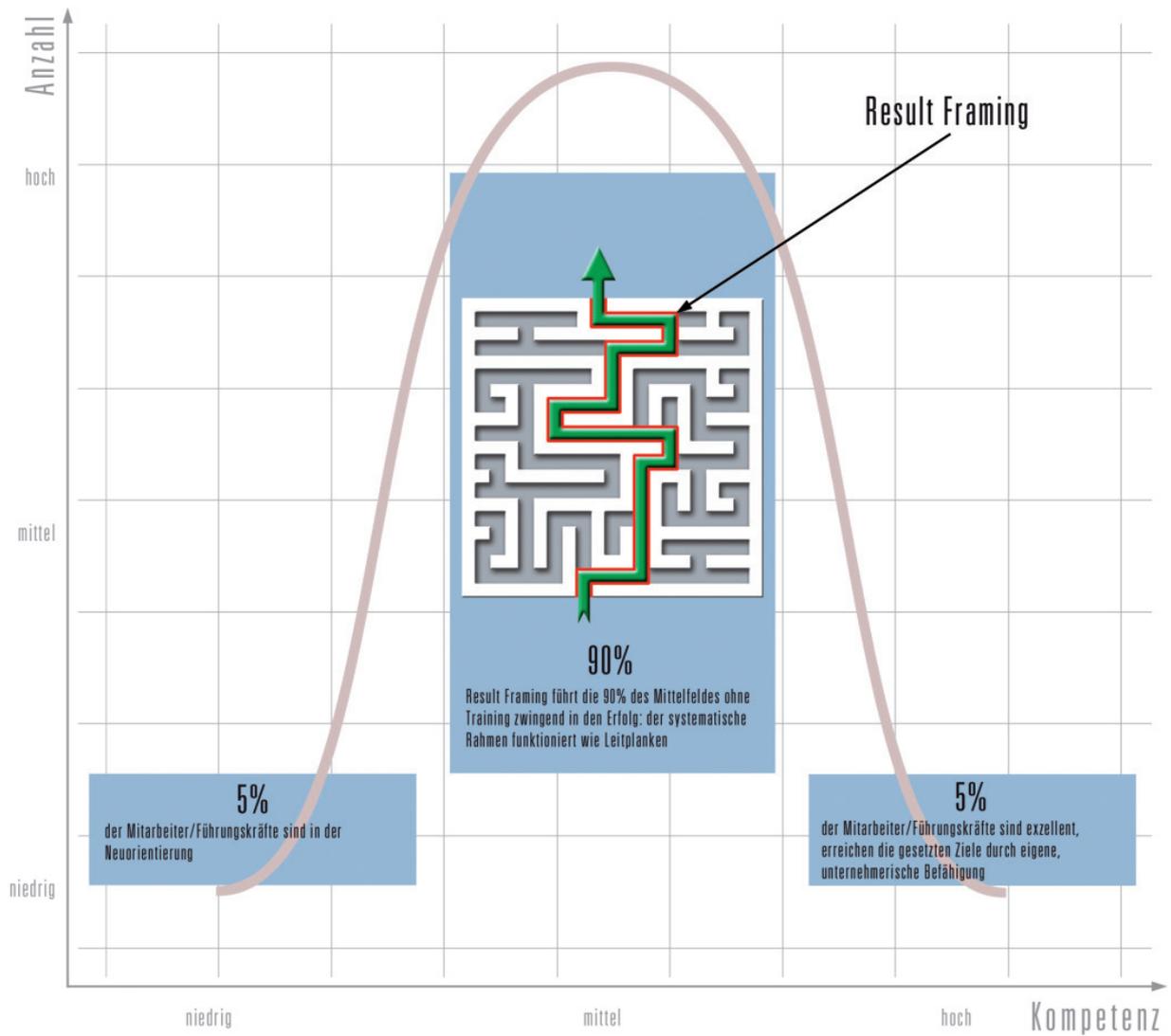
Bei 95% der Mitarbeiter/Führungskräfte reicht die persönliche und fachliche Kompetenz nicht aus, die Ziele selbstständig zu erreichen.





Idee

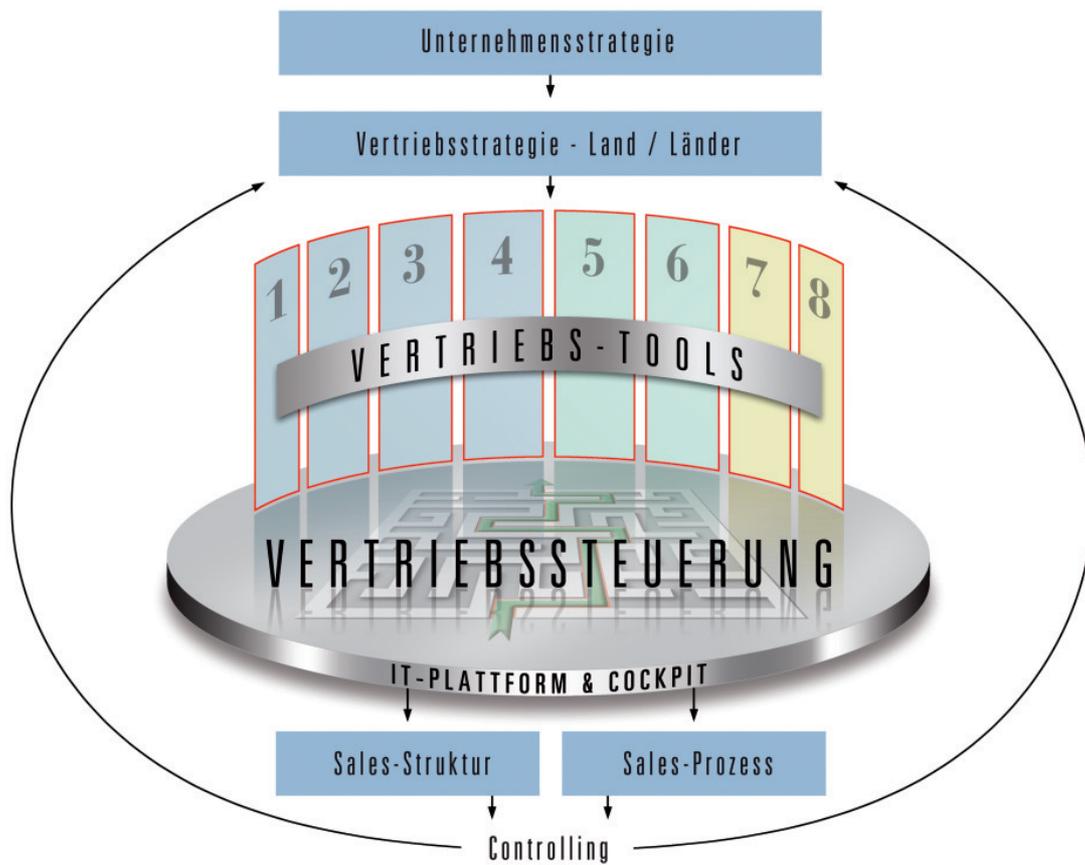
Wenn nur wenige Mitarbeiter / Führungskräfte von sich aus (selbstbestimmt) im Unternehmen erfolgreich aktiv sind, und Trainings wenig helfen, dann kann nur ein lenkender Rahmen „**Result Framing**“ die erfolgreiche Umsetzung der Vertriebsstrategie garantieren.





Ziel

Etablierung einer hochwirksamen internationalen Vertriebssteuerung, die pragmatisch die Vertriebsstrategie professionell umsetzt und die Gewinnerwartungen des Unternehmens realisiert.





Ziel

Internationale Etablierung einer schnellen, Resultate bringenden IT-gestützten Vertriebssteuerung, trotz weltweit unterschiedlicher nationaler IT-Systeme.

Die methodischen **Result Framings** können sofort international durch die Think-Result-Software eingesetzt werden, unabhängig von der spezifischen in den Ländern angewandten IT-Software.





Lösung

Internationale Vertriebssteuerung by
Result Framing kaskadiert in 8 logische,
methodische Sales-Tools.



Methodisch erfüllt **Result Framing** folgende Anforderungen:

1. Zwingender Rahmen zur erfolgreichen Umsetzung
2. Einfach im Design / im Verstehen
3. 1 Seite – kein Datenoverkill
4. Ermöglicht direkte Selbsterkenntnis durch die Mitarbeiter
5. Hochwirksames Sparring-Instrument für Führungskräfte

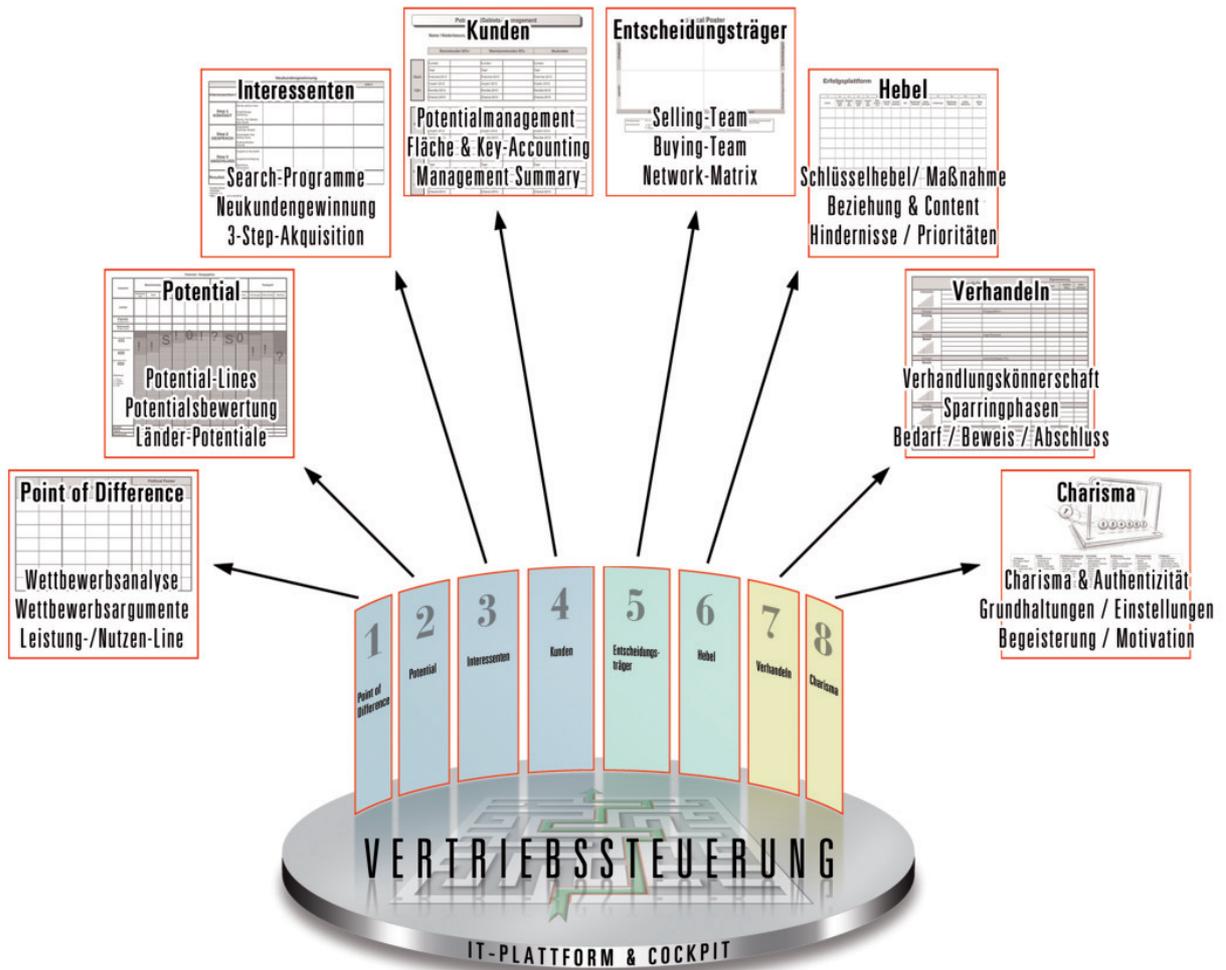




Lösung

Internationale Vertriebssteuerung:
Result Framing für Flächenvertrieb & Key Account *

TOOLS



* Die Result Framing Tools sind hier nur skizziert und werden bei der Präsentation im Detail vorgestellt.



Resulting

Zeitachse der Arbeitsschritte

Prioritätslevel bei der Umsetzung der internationalen Vertriebssteuerung by **Result Framing**

Internationale Vertriebssteuerung by Result Framing

	A Initiieren	B Performance	C Resultate
Ziel	Konzeptionierung der Inhalte und Umsetzung des Resulting-Programmes sowie Commitment der Opinion Leader	Konsequente Umsetzung der vereinbarten Aktivitäten durch das Projekt-Team	Konkrete Steuerung und permanente Erfolgsmessung des Resulting-Programmes
Weg	1 Status und Auswertung von Informationen - Analyse der strategischen Prioritätsinformationen - Interviews mit den Opinion Leaders (buy in) - Integration entscheidender externer Informationen	2 Potential 4 Kunden 6 Hebel	1 Projekt-Koordination und Steuerung - Steering-Committee (oberste Vorstands-Ebene) - Leitungs-Team (verantwortliche Führungs-Ebene) - Projekt-Team (operative Umsetzungs-Ebene)
	2 Schlussfolgerung und Konzept synergetische Konzeptionierung - Erarbeitung des wirkungsvollsten creativen Sales-Hebels - Ableitung des konkreten Resulting-Programmes	1 Point of Difference 3 Interessenten 5 Entscheidungsträger	2 Permanentes Projekt-Feedback - monatlich visuelle Messung via red-to-green - schnelle überzeugende Quick Wins - operative, messbare Dramatisierung der erfolgreichen Umsetzung
	3 Commitment und Performance - Präsentation des Resulting-Programmes - Diskussion der kritischen und positiven Projekt-Treiber-Energien - Commitment der Umsetzung in Zeit und Inhalt	7 Verhandeln 8 Charisma	3 Nachhaltiger Erfahrungs-Transfer - Herausarbeitung und Systematisierung der Erfolgs-Keys - Bereitstellung eines interaktiven hoch-designnten Lern-Stores - Kommunikation wichtiger Know-how Nanos via New Media
Zeit	3 Monate	6 Monate	3 Monate



Unternehmen

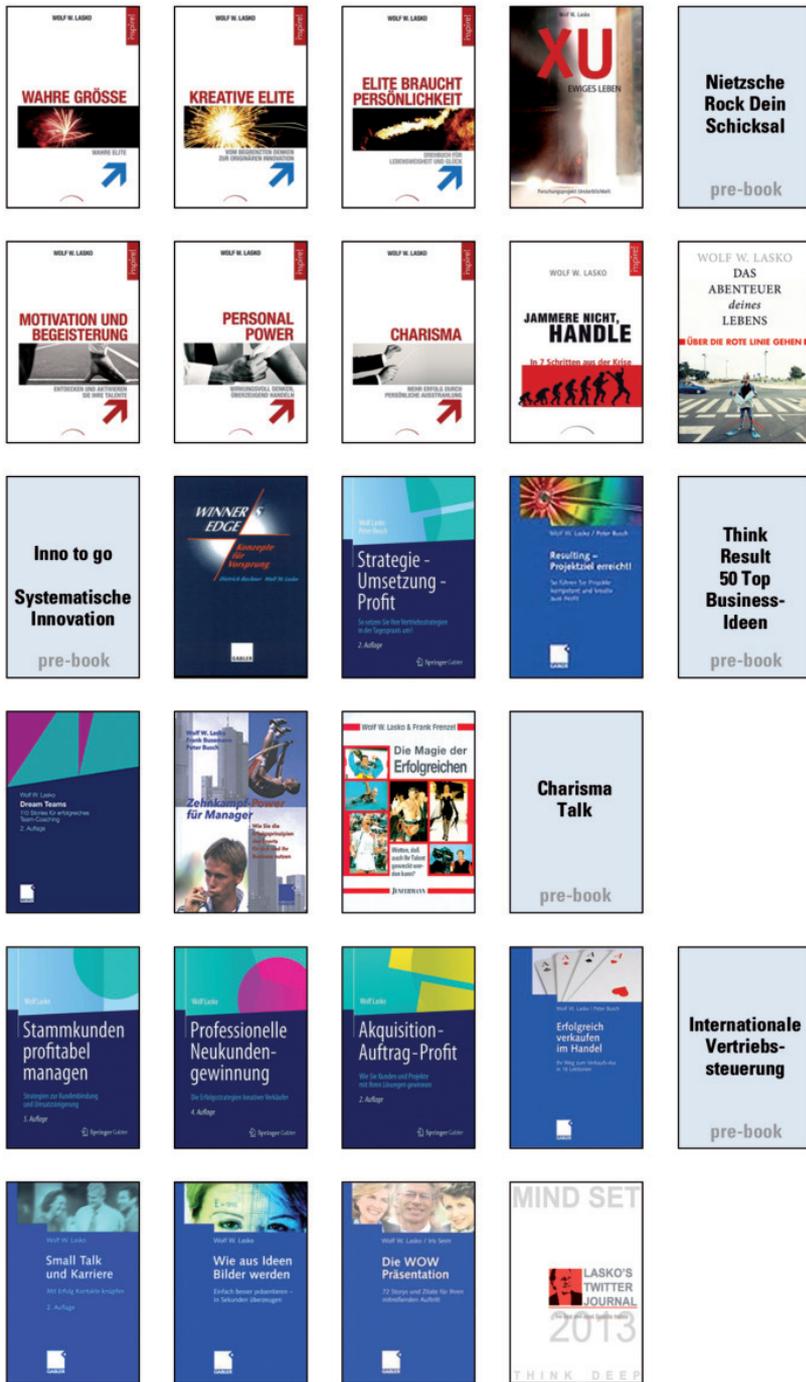
Winner/s Edge, Schloß Eicherhof
zwischen Köln und Düsseldorf gelegen.
Verkehrsgünstig nahe der A3 und der A59.
Flughäfen: Köln/Bonn, Düsseldorf, Frankfurt





Publikationen

Übersicht aller Publikationen



Business Philosophie

Unternehmerisches Denken und Handeln

Management

Leadership

Sales

Kommunikation





Expertise

AUTOINDUSTRIE / ZULIEFERER

Adam Opel AG, Rüsselsheim
 Automotive Mannesmann Boge, Bonn
 BMW AG, München
 CD-Design GmbH, Haan
 Ford Werke AG, Köln
 GKN Automotive AG, Lohmar
 GKN Walterscheid, Lohmar
 Löhr & Bromkamp, Offenbach
 Mazda Motors GmbH, Leverkusen

BANKEN / VERSICHERUNGEN / FONDS

Aachener und Münchener Versicherung, Aachen
 Advance Bank, Duisburg
 AOK Essen, Bad Homburg
 Bayerische Hypo- und Vereinsbank, München
 Central Krankenversicherung, Köln
 DEG GmbH, Köln
 Deutsche Postbank AG, Bonn
 Deutscher Sparkassen Verlag, Stuttgart
 DEVK Versicherungen, Köln
 Die Continentale, Düsseldorf
 DZ-Bank, Stuttgart
 Hamburg Mannheimer Versicherung, Hamburg
 Interinvest, Münster
 KfW Bankengruppe, Frankfurt
 Kölnische Rückversicherungsges., Köln
 Kreissparkasse Hannover, Hannover
 LBS Badische Landesbausparkasse, Mainz
 Münchner Rückversicherungs Ges., München
 Rheinische Sparkassenakademie, Düsseldorf
 SIGNAL IDUNA Gruppe, Hamburg/Dortmund
 Team Bank AG, Nürnberg
 Techniker Krankenkasse, Hamburg
 Versiko AG, Düsseldorf
 Wehrhahn KG, Neuss
 Wüstenrot Finanzservice, Ludwigsburg

BERATUNG / TRAINING

A.T. Kearney, Düsseldorf
 Hughes International GmbH, Rüsselsheim
 Roland Berger, München

COMPUTER / TELEKOMMUNIKATION

ALLDATA, Düsseldorf
 Commend Communications Systeme, Siegburg
 D Plus Mobildienste GmbH, Karlstein
 Data Systems GmbH, Braunschweig
 Deutsche Telekom AG, Bonn

E-Plus, Düsseldorf
 GE CompuNet Computer AG & Co., Essen
 Getronics (Deutschland) GmbH, Raunheim
 Intermec Technologies GmbH, Düsseldorf
 Netcologne, Köln
 Nortel Networks, Frankfurt
 Sage Software GmbH, Frankfurt
 SAP Deutschland, Hamburg
 Secunet AG, Essen
 Sirona Dentalsystems GmbH, Bensheim
 T-Com, Bonn
 T-Mobile Deutschland GmbH, Bonn
 T-Systems, Bonn
 T-Systems Business Service, Bonn
 TÜViT, Essen

INDUSTRIE

ABB Industrietechnik AG, Mannheim
 ABB Stotz, Heidelberg
 ABB Trafo GmbH, Brilon
 Alulux Beckhoff GmbH, Verl
 BHS Maschinen- und Anlagenbau, Weiherh.
 Blenheim International, Düsseldorf
 BP Oil Deutschland GmbH, Hamburg
 British American Tobacco GmbH, Hamburg
 Busch Jaeger Elektro GmbH, Lüdenscheid
 C. H. Knorr GmbH, Wels
 Cegelec AEG Systems and Autom., Frankfurt
 Chemetall, Frankfurt
 Deutsche Asphalt GmbH, Neu-Isenburg
 Dyckerhoff Zement GmbH, Wiesbaden
 Dynamit Nobel AG, Troisdorf
 EOMAG AG, Brunn a. G., Österreich
 Flachglas AG, Gelsenkirchen
 Flachglas Wernberg, Wernberg
 Flabeg, Werk Witten
 Flender Himmel GmbH, Tübingen-Kilchberg
 Glaszentrum Berlin Dresden GmbH, Berlin
 Glaszentrum Nürnberg, Nürnberg
 Glaszentrum Ruhr, Gelsenkirchen
 Glas Trienes GmbH & Co KG, Kempen
 Haarmann & Reimer GmbH, Holzminden
 Hochtief Facility Management, Essen
 IBC Industrie Beteiligungs Ges., Köln
 Jenoptik, Jena
 JVC Professional, Friedberg
 KERAMAG, Ratingen
 Markem GmbH, Krefeld
 Metallgesellschaft AG, Frankfurt
 MG chemag, Frankfurt
 Miele & Cie. GmbH & Co., Gütersloh
 Oberhauser Glas, Oberhausen
 OBI Systemzentrale, Wermelskirchen
 Peacock AG, Winneberg-Haaren



Pilkington Benelux N.V., AC Enschede
 Protec Torservice GmbH, Goslar
 Rheinmetall, Ratingen
 SAINT GOBAIN GLASS Deutschland GmbH, Aachen
 Sandvik GmbH, Düsseldorf
 Siemens AG, München
 Siemens Business Services, München
 Solvadis AG, Frankfurt
 Sony Deutschland GmbH, Köln
 Stöbich Brandschutz GmbH, Goslar
 Thermoglas Niederrhein GmbH, Kempen
 Troponwerke GmbH, Köln
 Weidmuller Holding AG & Co. KG, Detmold
 Widia GmbH, Essen
 XINYI GLASS, Hong Kong
 Zapp AG, Schwerte

HANDEL / LOGISTIK

Berker GmbH, Schalksmühle
 Coca-Cola Erfrischungsgetränke, Berlin
 Cordes & Graefe, Bremen
 Danzas Holding GmbH, Schwalbach
 Delhey Logistik GmbH, Köln
 Elmer GmbH, Bonen
 Engelhorn & Sturm, Mannheim
 Fema Farben und Putze GmbH, Ettlingen
 Kaufhof Warenhaus AG, Köln
 Karstadt Quelle AG, Essen
 Neckermann Versand AG, Frankfurt
 Otto Versand, Hamburg
 Peek & Cloppenburg KG, Düsseldorf
 Rotkappchen Mumm Sektkellereien GmbH, Eltvile a. Rhein
 Sonepar Deutschland GmbH, Holzwickede
 Sonepar Italia S.p.a., Padova/Italia
 Viega Sanitär + Heizungssysteme, Attendorn
 Wilhelm Gienger KG, Markt-Schwaben

ENERGIE

Emscher Lippe Energie GmbH, Gelsenkirchen
 Energieversorgung Limburg GmbH, Limburg
 Enwag GmbH, Wetzlar
 EnBW SIS GmbH, Karlsruhe
 EVD Energieversorgung, Dormagen
 Evl GmbH, Leverkusen
 EVO Energieversorgung, Oberhausen
 Ewb, Bern
 Mega, Monheim
 RWE Gruppe, Essen
 SWG Stadtwerke Gießen, Gießen
 Süwag Energie AG, Frankfurt
 Stadtwerke Gottingen AG, Gottingen
 Stadtwerke Marburg GmbH, Marburg

Stadtwerke Ratingen, Ratingen
 Strasserauf, Dusseldorf
 Vattenfall Europe Information Services, Berlin

DIENSTLEISTER

Alltours Flugreisen GmbH, Kleve
 Bertelsmann AG, Gütersloh
 Bertelsmann Lexikothek, Gütersloh
 Bertrandt AG, Ehningen
 Cisco Systems GmbH, Düsseldorf
 Cologne Broadcasting Center, Köln
 eBay Deutschland, Dreilinden
 Eckes AG, Niederolm
 LTU Fluggesellschaft, Düsseldorf
 Lufthansa AG, Frankfurt
 Lufthansa Cargo AG, Frankfurt
 Nestlé Alete GmbH, München
 RTL Multimedia GmbH, Köln
 Sport Scheck, Unterhaching
 Thimm Service GmbH, Wörrstadt
 Time Power Personal, Köln
 VFA, Bonn
 Weight Watchers Deutschland, Düsseldorf

PHARMA / KOSMETIK / CHEMIE

Arbeitsgemeinschaft LA-Med, München
 Arzneimittel Werk Dresden, Radebeul
 Avon Cosmetics GmbH, Neufahrn
 Azupharma GmbH, Gerlingen
 Bayer AG, Leverkusen
 Bayer Bitterfeld GmbH, Bitterfeld
 Berlin Chemie AG, Berlin
 Cosmo Trading/The Body Shop, Neuss
 Desitin Arzneimittel GmbH, Hamburg
 Douglas Holding AG, Hagen
 Estee Lauder Cosmetics GmbH, München
 Florasynth Intern., Teterboro, USA
 Glaxo Smith Kline Beecham Ph., München
 Gödecke AG, Freiburg
 Henkel Waschmittel GmbH, Düsseldorf
 Jafra Cosmetics, Berlin
 Coty Prestige/ Lancaster Group, Mainz
 Lilly Deutschland GmbH, Bad Homburg
 Miles Inc. Biotechnology, Berkeley, USA
 Niddapharm GmbH, Bad Vilbel
 Otsuka Pharma GmbH, London
 Ratiopharm GmbH, Ulm
 Rhein Chemie Rheinau GmbH, Mannheim
 Sachtleben Chemie GmbH, Duisburg
 Schwarz Pharma, Monheim
 The Mattson Jack Group, St. Louis, USA
 Unilever Austria, Wels
 Wörwag Pharma GmbH & Co., Böblingen



Dr. Wolf W. Lasko
Winner/s Edge GmbH
Schloß Eicherhof
Düsseldorf/Köln
42799 Leichlingen
Tel: +49-2175-97 01 01
Fax: +49-2175-97 01 11
wolf@lasko.de
www.lasko.de

