

**Einladung zum
BVMW UnternehmerAbend**

Umsatz steigern - Vertrieb optimieren

So geben mittelständische Unternehmen ihrem Vertrieb jetzt neue Impulse und generieren mehr Umsatz!

1. Juli 2010 ■ Südwestpark-Forum ■ Nürnberg

Kurzfristig und profitabel Umsatz steigern - Strategie und Umsetzung erfolgswirksamer Umsatzsteigerungs-Programme

Peter C. Ansorge | PCA Business Development GmbH



Wie die Praxis leidvoll zeigt, scheitern gut gemeinte Aktivitäten zur Umsatzsteigerung häufig daran, dass Erfolgsfaktoren nicht beachtet oder Maßnahmen inhaltlich und zeitlich nicht aufeinander abgestimmt wurden. Enttäuschte Kunden und ein frustrierter Unternehmer mit einer demotivierten Vertriebsmannschaft sind das Resultat. Ein erfolgswirksames, aus der Praxis entwickeltes Maßnahmenprogramm zur kurzfristigen Umsatzsteigerung liefert bei verbesserter Preisqualität messbare Ergebnisse innerhalb von sechs bis neun Monaten. Voraussetzung sind u. a. passgenau auf die individuelle Unternehmenssituation maßgeschneiderte Maßnahmen und deren konsequente Umsetzung am Markt durch eine motivierte und leistungsstärkere Vertriebsmannschaft. Umsetzungsstrategien und erzielbare Ergebnisse werden anhand von zwei Beispielen mittelständischer Unternehmen erläutert. Entscheidend für den nachhaltigen Erfolg ist der Wissenstransfer auf die eigenen Führungskräfte und Mitarbeiter sowie die positive Veränderung ihrer Einstellungen und Arbeitsweisen: Der dabei bewirkte Leistungssog statt Leistungsdruck erleichtert die unternehmerische Führung des Unternehmens.

Dipl.-Kfm. Peter C. Ansorge ist Geschäftsführer der 1994 gegründeten PCA Business Development GmbH in Herzogenaurach. Chancen und praxisbewährte Instrumente zur kurzfristigen Geschäftsaktivierung insb. in Turnaround und Restrukturierung kennt er aus eigener Linienenerfahrung sowie als Interim Manager auch in mittelständischen Unternehmen. Er wirkt u. a. als persönlicher Gesprächspartner für Unternehmer oder Geschäftsführer und als Facilitator in Vertriebsorganisationen. Als operativ tätiger Umsetzungsberater CMC/BDU ist er Vorstand im Fachverband Change Management des Bund deutscher Unternehmensberater e. V. In seiner eben abgeschlossenen Doktorarbeit hat er auf Basis praktischer Erfahrungen Vorgehensweisen und Methoden entwickelt, wie die Überlebensfähigkeit mittelständischer Unternehmen auch unter extremen Zeitbeschränkungen wiederhergestellt werden kann.

Feedbackauswertung

Wie beurteilen Sie den Vortrag von Peter C. Ansorge?	1=3	2=10	3=1	4	5	6
	1,9					

