

# Vertrieb erfolgreich gestalten!



## Erhöhen Sie Ihre Vertriebsleistung durch gezielte Maßnahmen in Organisation & Personal!

**Das schönste Produkt nützt Ihnen nichts, wenn Sie es nicht verkaufen.**

**Doch wie funktioniert die Optimierung des Vertriebs am besten?**

Entscheidend ist nicht der einzelne Trainingstag oder die einmalige Marketingaktivität. Richtig wirkungsvoll und vor allem messbar (!) ist es, den Vertrieb insgesamt unter die Lupe zu nehmen. Von der Anfrage über den Innendienst, das Telefonat, das Angebot, das Pricing, die Darstellung in Ihren Broschüren und im Netz bis hin zum Auftritt der Vertriebsmitarbeitenden greift alles ineinander. Die Vertriebsleistung ist so gut wie das schwächste Glied und demzufolge lohnt immer eine Gesamtschau der vertrieblichen Organisation.



Uwe Heide, Inhaber von Heide Consulting ist Experte für Organisations- und Personalentwicklung im Vertrieb.

Unsere Kunden bestätigen:

*Bernhard Schöll, Schöll Warenautomaten GmbH:*

*„Mit Herrn Heide ist es gelungen, für unser Unternehmen ganz neue Zielgruppen (...) anzusprechen. Wir schätzen Uwe Heide als einen engagierten, flexiblen und angenehmen Partner. Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen empfehlen wir Heide Consulting gerne weiter.“*

**So gehen wir vor:**

- 1** Jedes neue Projekt beginnt grundsätzlich mit einem kostenlosen Informationsgespräch
- 2** Anschließend entwickeln wir einen gemeinsam abgestimmten Maßnahmenplan
- 3** Schließlich erfolgt die Umsetzung, mit dem Ziel, Ihre Vertriebsleistung messbar zu erhöhen.

Jetzt kostenloses  
Informationsgespräch  
vereinbaren:  
[heide@heide-consulting.de](mailto:heide@heide-consulting.de)  
Tel.: 0151 / 53 53 42 78

## Unsere Leistungen

- Unternehmensberatung Vertrieb:**  
Wir beraten Sie hinsichtlich Ihrer Organisation, Prozesse und Aktivitäten.
- Change- und Interim-Management:**  
Wir übernehmen Verantwortung für die Durchführung von vereinbarten Projekten.
- Vertriebs - Training:**  
Präsenz und Digital Learning:  
Wir trainieren Ihre Mitarbeitenden im Innen- und Außendienst.
- Management Coaching:**  
Wir sind Ihr Sparringpartner auf Augenhöhe bei allen Fragen rund um Führungsfragen, Organisations- und Personalentwicklung im Vertrieb.

*Michael Holderer, Inhaber und Geschäftsführer, ASB Vending GmbH:*

*„Herr Heide hat uns tatkräftig dabei unterstützt eine neue Vertriebsorganisation in unserem Unternehmen aufzubauen (...) Er war maßgeblich für den Erfolg dieser Vertriebsorganisation verantwortlich. Herr Heide ist ein verlässlicher Partner, mit dem wir sehr gerne zusammenarbeiten.“*

22 Jahre Erfahrung in der Automatenbranche!

## Unsere Qualitätsstandards

Als Mitglied des VAFA, des Verbands der KMU -Berater sowie des bdv haben wir uns dazu verpflichtet, diverse Qualitätsstandards einzuhalten.  
Dazu gehört beispielsweise die Verpflichtung, ausschließlich in den Themen

zu beraten, für die wir qualifiziert sind oder die Zusicherung einer objektiven Beratung zu angemessenen Kosten.

*Michael Kieppe, Vorsitzender der Geschäftsführung Kaffee Partner Holding:*

*"Uwe Heide ist ein außergewöhnlicher Trainer, der es stets schafft, mit Akribie, Humor, Einfühlungsvermögen und seinen Lerninhalten eine Trainingsatmosphäre zu gestalten, von der jeder Teilnehmer profitiert. (...) Ich habe sehr gerne mit ihm zusammengearbeitet."*

## Über Heide Consulting

Uwe Heide hat über 30 Jahre Erfahrung als Trainer & Berater, davon 22 Jahre in der Automatenbranche. Er hat einen Master - Abschluss in Business Coaching & Change Management sowie diverse Zusatzausbildungen in Beratung & Training.



**Nehmen Sie jetzt Kontakt auf und vereinbaren Sie Ihr kostenloses Informationsgespräch!**

Uwe Heide - Heide Consulting -  
Mozartstraße 9 - 76351 Linkenheim -  
[www.heide-consulting.de](http://www.heide-consulting.de) -  
Tel.: 0151 / 53 53 42 78 -  
Mail: [heide@heide-consulting.de](mailto:heide@heide-consulting.de)