

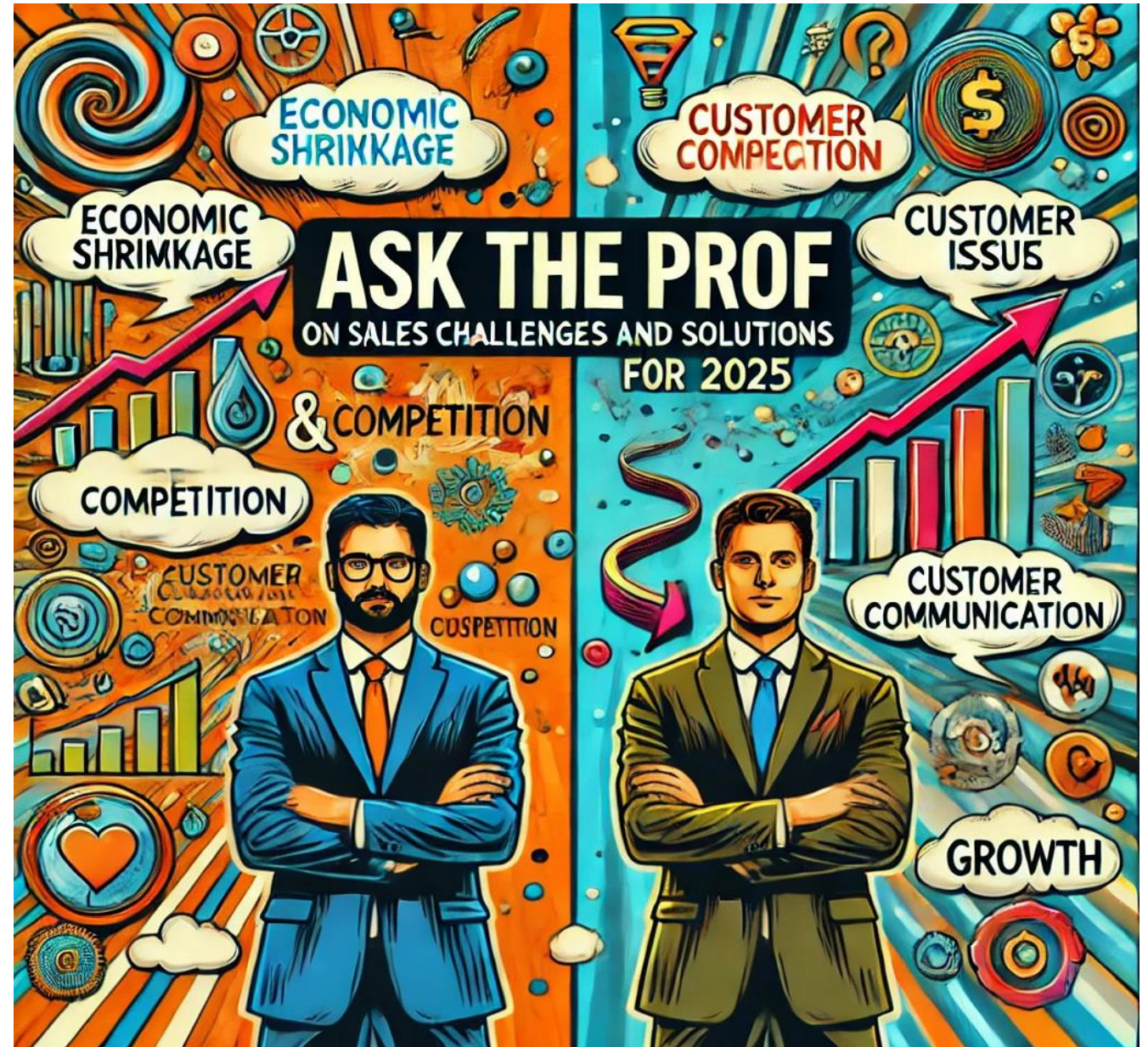


Ask the Prof!

Agiler B2B Vertrieb: Anpassungsfähigkeit
und Robustheit als Erfolgskriterien der
Vertriebsorganisation

- Monatliche Online Reihe
- immer Freitags
- 45 Minuten
- 1 Thema + Diskussion
- 2 Professoren
- Anmeldung auf der Homepage

www.grohmann-uhl.de





Agenda

- Was bedeutet Agilität & Robustheit im Vertrieb?
- Wie verbindet man diese beiden Elemente?
- Ausblick
- Sales Performance Check

Prof. Grohmann & Uhl
Generate demand and grow your sales



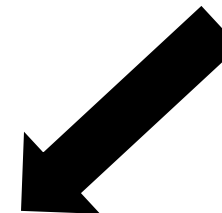
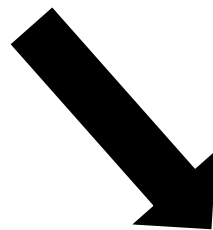
Was bedeuten Agilität und Robustheit für den B2B Vertrieb?

Agilität

1. Iterative Planungsprozesse
2. Interdisziplinäre Zusammenarbeit
3. Datenbasierte Entscheidungsfindung

Robustheit

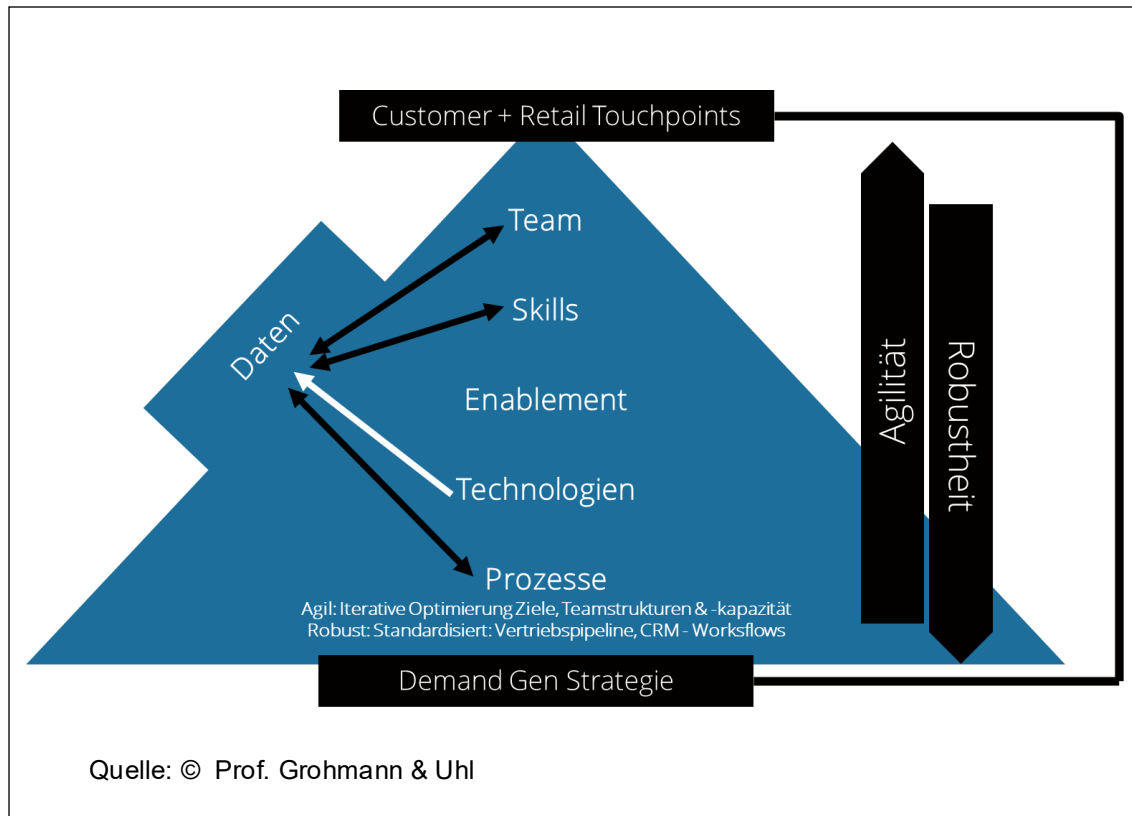
1. Stabile Kernprozesse
2. Redundante Systeme
3. Kulturelle Stabilität



agile Robustheit



Blueprint einer modernen Vertriebsorganisation mit agiler Robustheit



Das von Prof. Grohmann & Uhl entwickelte Modell adressiert die folgenden Themen:

- Prozessbasierte Gesamtorganisation fördert **Transaktionsperformance**
- Der Gegenpol das Team fördert die **Interaktionsperformance**

Die ersten Schritte zu mehr **agiler Robustheit** im B2B Vertrieb:

1. Analyse und Ist-Zustand-Erfassung
2. Strategieentwicklung und Zieldefinition
3. Implementierung und Kulturwandel



Highlights der nächsten Monate

- **Exklusives White Paper** zum Thema *agile Robustheit im B2B Sales* wird an heutige Teilnehmer via Mail verschickt

- Nächste Session Ask the Prof! am **14.03.2025**

Hybrider Vertrieb: Die perfekte Mischung aus digital und persönlich für maximale Kundenbindung

- Save the date: **Sales Supermind Event 25** am **03.07.2025**

- **Sales Performance Check (SPC):** Wo steht der/Ihr B2B Sales?

→ Der SPC von Prof. Grohmann & Uhl steht Ihnen **exklusiv** bis zum **31.03.2025** unentgeltlich zur Verfügung



- **Was ist der SPC?**

- Ein wissenschaftlich fundiertes Self Assessment für den B2B Vertrieb
- 13 Kategorien mit insgesamt 130 Fragen, die den Vertrieb auf den Prüfstand stellen
- Ein web-basiertes, passwortgeschütztes Online Tool

- **Wozu sollte ich den SPC machen?**

- Um den **Status Quo** der Vertriebsperformance in allen Kategorien zu erhalten
- Um eine **anonymisierte** Positionierung im branchenübergreifenden **Benchmark** zu bekommen
- Um **Verbesserungspotenziale** und Handlungsfelder zu identifizieren

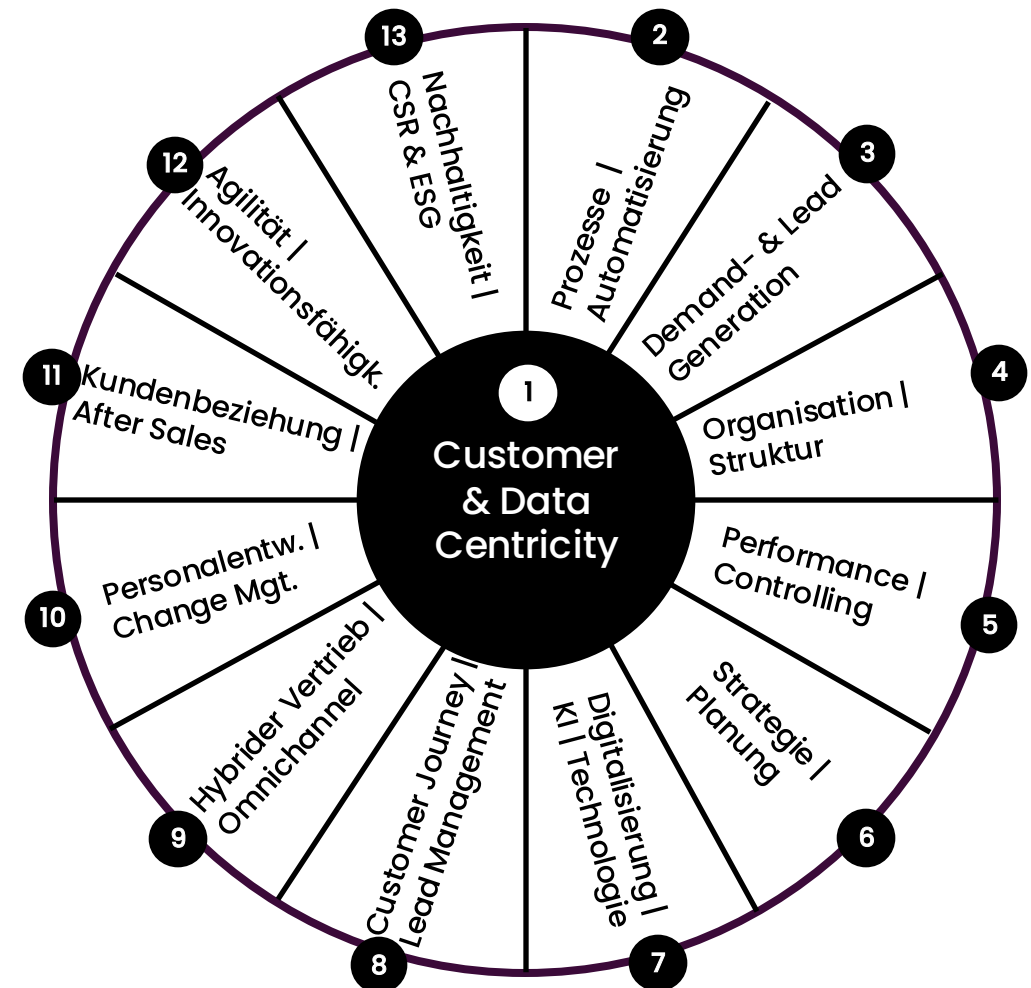
- **Wie funktioniert das?**

- Sie bekommen einen passwortgeschützten Zugang per Link zum Online Tool
- Fragen beantworten bzw. Einschätzung auf einer 7-stufigen Skala abgeben
- Gemeinsame Besprechung der Ergebnisse im Rahmen einer Online-Session mit Prof. Grohmann & Uhl

- **Was kostet das?**

- Der SPC ist eine unentgeltliche Leistung der Prof. Grohmann & Uhl
- Sprechen Sie uns an, wenn Sie Fragen bzw. Interesse haben

SPC von Prof. Grohmann & Uhl





Prof. Grohmann & Uhl

Vielen Dank!

Kommen Sie gerne aktiv mit Themen, Fragen und Anforderungen auf uns zu. Die Community lebt davon!