

Senior Board

Neue Ziele anvisieren - Routine aktivieren
Erfahrungen weitergeben

Neue Motivation für ADM mit langer
Berufserfahrung

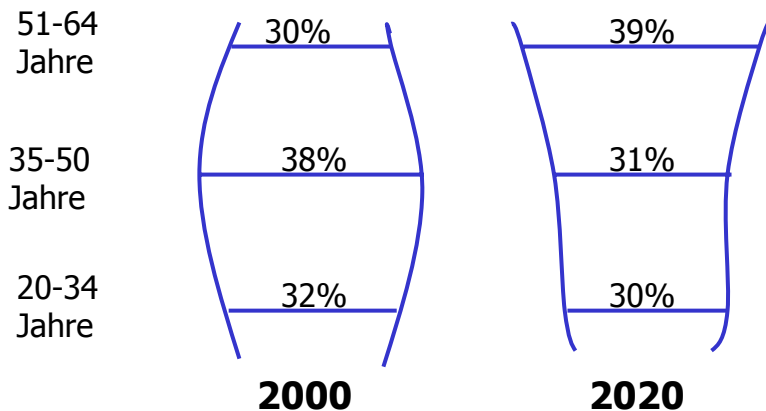
SHS CONSULT GmbH & Co. KG

Markscheide16
33739 Bielefeld
0521.98 91 94 70
www.shs-consult.de

SHS CONSULT

Senior Board –

demographische Entwicklung der Erwerbstätigen



steigendes Durchschnittsalter – weniger Fachkräftenachwuchs

SHS CONSULT

Quelle: statistisches Bundesamt, 10. Koord. Bevölkerungsvorausberechnung

Senior Board

Wie sieht die Altersentwicklung in Ihrem Außendienst aus?

Wieviele % Ihrer Mitarbeiter sind

- ☒ Über 50 Jahre alt und
- ☒ seit Jahren erfolgreich

Und was haben Sie Ihnen anzubieten?

Senior Board - Ziele

- ⌘ Die Stärken von langjährig erfolgreichen Mitarbeitern für Ihr Unternehmen nutzen
- ⌘ Pharmareferenten, die schon lange im Beruf sind, für Verkaufsaktivitäten neu motivieren
- ⌘ Junge Mitarbeiter schneller zum kompetenten und erfolgreichen Verkauf führen
- ⌘ Die verkaufsfördernde Kooperation im Team der ADM forcieren

Senior Board

Zielsetzung: Gewinn- und Umsatzmaximierung

Senior Board – Training on the Job

⌘ Selbstgesteuertes Lernen durch

- ☒ Action Learning – Austausch und Aktivitätsplanung mit anderen Seniors in der Region
- ☒ E-Learning Plattform – Beratung und Intervention im Internet
- ☒ Impulsqualifikation – Ausbildung zum Coach, Mentor, Tutor
- ☒ Zukunftsorientierte Weiterentwicklung bestehender Trainingskonzepte



Zielsetzung: Gewinn- und Umsatzmaximierung

Senior Board – Neue Aktivitäten

⌘ Entwicklung im Vertrieb für den Vertrieb

- ☒ Inhouse Begleitung der Vertriebsjunioren
- ☒ Entwicklung neuer Module für das Verkaufstraining
- ☒ Regionale Marketingentwicklung in Pilotgruppen
- ☒ Qualitätsstandards für besondere Situationen im Verkauf
- ☒ Mentoring – from Seniors to Juniors, from Juniors to Seniors
- ☒ Vorbereitung zum Key-Account Sales Profi



Zielsetzung: Gewinn- und Umsatzmaximierung

Senior Board – Ihr Ertrag

- ⌘ Organisationswissen kennen und weiterentwickeln
- ⌘ Erfahrung und Wissen der Senior Sales für das Unternehmen sichern
- ⌘ Motivation für ältere Mitarbeiter
- ⌘ Training direkt an der Wertschöpfung
- ⌘ Geringer Aufwand für Führungskräfte bei Steuerung der Aktivitäten
- ⌘ Integrierte kollegiale Schulung der jungen Mitarbeiter

Außendienstleitung und Führungskräfte



Senior Board



Zielsetzung: Gewinn- und Umsatzmaximierung

Senior Board

Außendienstleitung und Führungskräfte

Steuerung

Senior Board

SHS CONSULT

Lernplattform
Impulsqualifikation
Begleitung

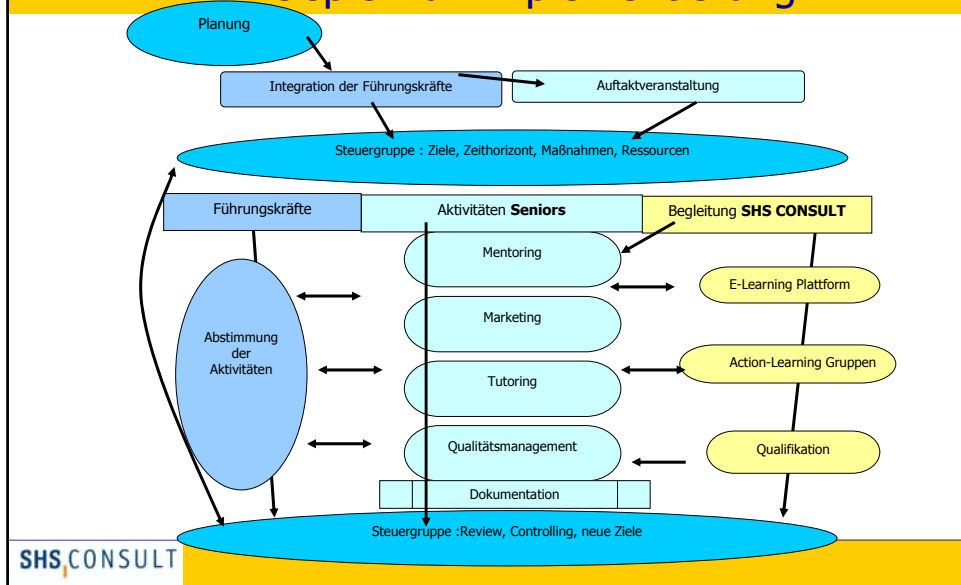
Innovationen
Verkaufsfördernde Aktionen
Qualitätsmanagement
Tutoring
Mentoring und Coaching

Weitergabe von Erfahrungen an junge Kollegen

Zielsetzung: Gewinn- und Umsatzmaximierung

Senior Board

Ein Beispiel zur Implementierung



Senior Board

Senior Board ist ein Konzept zur spezifischen Ausgestaltung in Ihrem Außendienst.

Informationen und Beratung:

SHS CONSULT GmbH & Co. KG

Markscheide 16
33739 Bielefeld
05206.70 74 73
www.shs-consult.de

Dr. Frank Strikker, Mathias Hofmann
05206.91 64 77, 0521.521 66 29