



SALES Hatékonysági audit - Commercial Excellence Diagnosis (CED)

- Jövőálló az értékesítési és marketing stratégiánk?
- Ismerjük az ügyfeleink döntési mechanizmusait?
- Vajon kihasználjuk-e eléggé a lehetőségeinket?
- Jól szervezett / magas színvonalú a sales csapatunk?
- Kellően hatékony a működése, jól kapcsolódik a társosztályokhoz?

Sokakat foglalkoztató kérdések, de kevés kézzel fogható eszköz van a fentiek megbízható mérésére...

Ebben hoz új fordulatot a **CED** (Commercial Excellence Diagnosis), az angol **Selling Interactions Ltd.*** sales hatékonysági diagnosztikai eszköze, amely egy most már 130 elemű dinamikus kérdőívvel a teljes értékesítési lánc hatékonyságát részletesen felméri 12 dimenzió mentén, és célzottan megmutatja, hol javítható tovább a sales folyamat.

Partnerükkel, a **Warwick Business School**al karöltve 200+ ügyfél projekt, 1000+ best practice kutatás eredményeire alapozva fejlesztették ki dinamikus felmérési megoldásukat, amely az elmúlt 10 évben folyamatosan kiegészült a legújabb idevágó kutatási eredményekkel és a mindennapi gyakorlati tapasztalatokkal, így lett napjainkra az egyik legbiztonságosabb fokmérője a sales szervezetek hatékonyságának.



Értékesítési Kiválóság: Tervezhető és fenntartható bevétel és profit növekedés

Ügyfél-szerzés

Ügyfél-megtartás

Hatékony-sági mutatók

Sales management

Partnerek/
disztribútorok
kezelése

Szervezeti
struktúra

Értékesítői
életciklus

Technológia
és analitika

Értékesítési
szemlélet

Értékesítési
csatornák

Növekedési stratégia: Üzleti modell, versenyelőny, értékajánlat,

Ügyfél- és piacismeret: Ügyfelek / macro- / micro- / digitális környezet/ adatok

A CED most már magyar felméréssel a Human Digital Group kínálatában elérhető Magyarországon is!

A diagnózis mellé pedig Tanácsadóink támogatásával az alábbi szolgáltatásokat kínáljuk:

- # teljes körű sales tanácsadás
- # sales folyamat újratervezés
- # sales képzés / coaching

További információkért és árajánlatért keressen minket bizalommal!

