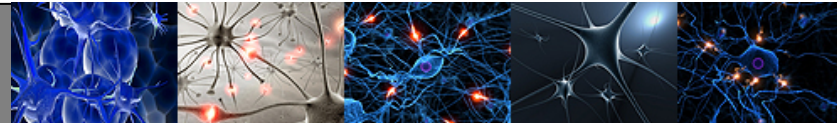


Neue Kunden gewinnen – Mit SPC*
Dem ausgezeichneten Beratungsprodukt CORMEN Consultings

* **Sales Procurement Consulting** (Verkaufs-Chancen-Beschaffung)

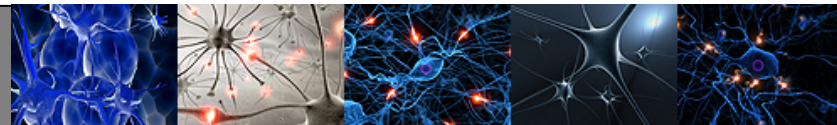




CORMEN Consulting

IHRE VORTEILE

- Auszeichnung der **Initiative Mittelstand** mit dem **Innovationspreis**
- speziell an die Bedürfnisse **mittelständischer IT-/HighTech Unternehmen** angepasst
- **hohe Akzeptanz** durch sofortige Einbindung aller Beteiligten
- die Umsetzung der Maßnahmen beginnt **sofort**
- planbare Kosten durch wenige **Tagewerke**



SPC - DETAILS

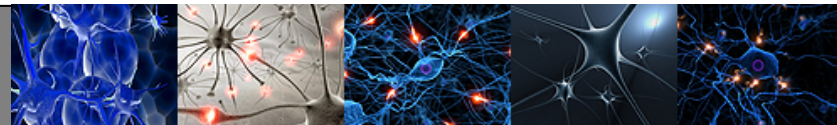
Was bringt SPC (Sales Procurement Consulting)?

Hohe Akzeptanz, denn Ihre Mitarbeiter werden von Anfang an aktiv einbezogen. Boykott, Akzeptanzprobleme, vergebliche Verbesserungsbemühungen? Bei so viel Transparenz und Offenheit Fehlanzeige!

SPC wirkt besonders gut bei Fragen zu Vertrieb und Marketing. „Welche Zielmärkte sollen bevorzugt bearbeitet werden!“, „Wie akquirieren wir einfach und sicher Neukunden?“, „Sind unsere Umsatzziele erreichbar?“, „Wie reduzieren wir Vertriebskosten bei gleichzeitiger Umsatz-/Ertragssteigerung?“ usw.

Ganzheitlicher Ansatz. SPC wirkt, wenn es darum geht, Ziele der Unternehmensleitung, des Vertriebs und Marketings zu betrachten, neu zu bestimmen und/oder strategisch/pragmatisch auszurichten.

Sicherheit. SPC Sales Procurement Consulting ist von der „Initiative Mittelstand“ als innovatives Beratungsprodukt ausgezeichnet worden. Wir setzen diese Form der Beratung seit vielen Jahren sehr erfolgreich ein!

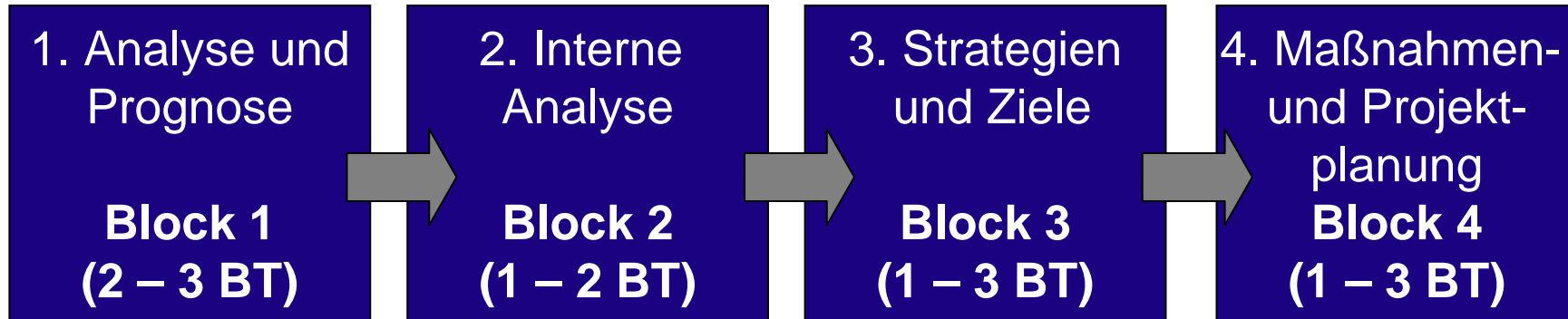




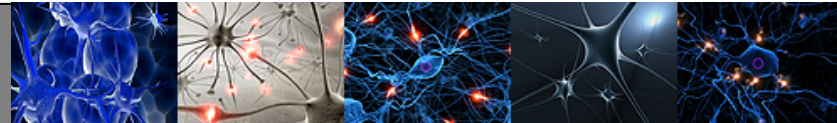
CORMEN Consulting

SPC - ABLAUFSCHEMA

Strategieteam (GF, VL, etc) erarbeitet neue Strategie



Fortschrittskontrollsitzen
(je Block)





CORMEN Consulting

IHR NUTZEN

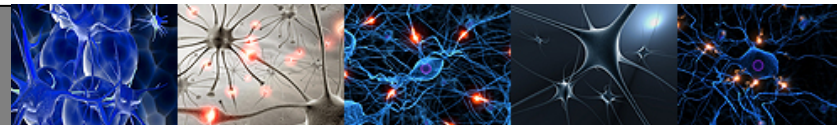


Es fallen im Gegensatz zur konventionellen Strategieberatung nur **wenige Tagewerke** an, da der zeitaufwändige Analyseteil vom Klienten nach Anleitung selbst bearbeitet wird. Die Kosten der Beratung werden stark minimiert.

Alle Involvierten werden zu Beteiligten und Informierten gemacht, es entstehen **keine Akzeptanzprobleme**.

Die **Realisierung beginnt sofort**. Die Fortschrittskontrollen stellen sicher, dass **keine der beschlossenen Maßnahmen versandet**.

Die Vorgehensweise **nutzt und fördert die Stärken** des Unternehmens. Das Sollkonzept wird **im Konsens** mit allen Betroffenen erarbeitet. Es herrscht totale **Transparenz** von vornherein. Sales Procurement Consulting Projekte weisen eine **überdurchschnittlich hohe Umsetzungsquote** (bis etwa 95%) auf.





CORMEN Consulting

KONTAKT/INFO

Weitere Informationen

CORMEN Consulting – DIE NEUKUNDENBESORGER

Inh. Jörg Sürle

Teichbornstr. 9

31099 Woltershausen

FON: (0 51 83) 94 60 85

Internet: www.cormen.de

eMail: info@cormen.de

UID Nr. DE235938928

CORMEN Consulting - DIE NEUKUNDENBESORGER - ist ein Beratungsunternehmen mit Sitz in Woltershausen (Süd-niedersachsen). Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien für IT- und HighTech-Unternehmen. Die referenzierte Klientel CORMEN Consultings umfasst Unternehmen von 50 bis 20.000 Mitarbeiter bzw. einem Jahresumsatz von 5 Mio. bis 2,2 Mrd. EUR.

