



## SCHNELLE UND EINHEITLICHE IMPLEMENTIERUNG EINES GEMEINSAMEN KOMMUNIKATIONS- UND VERTRIEBSANSATZES IN DER WELTWEITEN VERTRIEBSORGANISATION

### AUSGANGSLAGE

- › ein international aufgestellter Kranhersteller vereint durch viele Zukäufe verschiedene Unternehmenskulturen unter einem Dach
- › der Kundenkontakt wird sehr verschieden gelebt

### ZIELSTELLUNG

- › einen gemeinsamen Wertekanon verankern
- › das interne Kultur- und Werteprojekt mit begleitenden Kommunikations- und Vertriebstrainings unterstützen
- › ein gemeinsames Verständnis, wie gegenüber Kunden kommuniziert werden soll, etablieren
- › den weltweit einheitlichen Rahmen für den Vertriebsprozess entwickeln, kommunizieren und verankern

### PROJEKTUMSETZUNG

- › interdisziplinär zusammengesetzte Workshops mit Teilnehmern aus allen relevanten Abteilungen und Länderorganisationen durchgeführt
- › dabei Bedarfe ermittelt und gemeinsam Inhalte für die Trainings festgelegt
- › den globalen Vertriebsprozess gemeinsam mit dem Management entwickelt
- › internationaler Roll-Out mit Mitarbeitern aus allen Regionen, die als „Ambassadors“ die Inhalte in die Organisation weitertragen, durchgeführt

- › Train-the-Trainer und begleitendes Coaching für die „Ambassadors“ alle Schulungsmaterialien in 6 Sprachen bereitgestellt

### ERGEBNIS

- › alle „Ambassadors“ haben das Programm einheitlich und erfolgreich umgesetzt
- › die Mitarbeiter kommunizieren weltweit erkennbar in einem einheitlichen Stil
- › der neue Vertriebsprozess wurde dem internationalen Salesteam vermittelt, das erleichtert die globale Abstimmung im Vertrieb erheblich

### ERFOLGSFAKTOREN

- › relevante Key Player gleich zu Beginn des Projektes eingebunden, um deren „Buy-In“ und damit den Gesamterfolg zu sichern
- › Akzeptanz und Annahme der Inhalte bei den trainierten Mitarbeitern durch den „Ambassador-Ansatz“ gefördert und dadurch eine schnelle und vor allem einheitliche Umsetzung in der weltweiten Organisation ermöglicht

