

## Executive Workshop

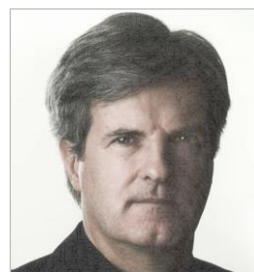
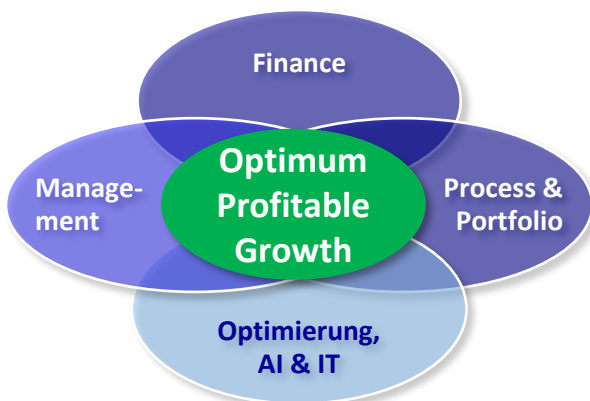


# Profit & Sales Pipeline Management für **Ihr** B2B Unternehmen

Ein umsetzungsfertiges Programm für Profit & Sales Pipeline Management in Ihrem Unternehmens : gemeinsam erarbeitet

Ihr B2B Vertrieb kann Profitablen Auftragseingang erreichen durch professionelle fachliche Anleitung zu Profit & Sales Pipeline Management (ProSPLM) :

- Integrieren Sie Ihr Executive Management Team in die ProSPLM Definition
- Folgen Sie einem bewährtem Workshop Ablauf
- Setzen Sie auf Prozess-, Pipeline- & Deal-Portfolio Management Methoden
- Definieren Sie ProSPLM basierend auf Zahlen, Daten und Fakten
- Nutzen Sie modernste digitale Tools aus Analytics, CRM, AI & Co
- Coverage : von Marketing & Sales bis Corporate Finance, von Strategie bis Ops
- Ihr individuelles Management System für Optimales Profitables Wachstum
- Fokus auf Implementierung & Realisierung, inkl. Sofortmassnahmen



**Ihr Experte**  
Prof. Dr.  
**Uwe Hilzenbecher**

## Methode und Resultate

### Methode

In diesem Executive Workshop erarbeitet das Team

- (1) Executive Management Ihres Unternehmens
- (2) Senior Consultant von Strategy B2B

ein implementierungsfertiges Realisierungsprogramm für das Profit & Sales Pipeline Management (ProSPLM) Ihres Unternehmens.

### Resultate

- Implementierungsfertiges Realisierungsprogramm für das Profit & Sales Pipeline Management (ProSPLM) Ihres Unternehmens für die Funktionen
- Marketing, Sales, Finance, IT, Strategy
- ProSPLM Managementverfahren & Tools
- ProSPLM Programm, Projekte und Arbeitspakete

## Pre-Workshop

Dauer : ca. 2 W

### Vorarbeiten

- Zeichnung Non-Disclosure Agreement
- Bereitstellung digitaler Daten (ERP, CRM etc.)
- Bereitstellung weiterer relevanter Informationen wie Pläne, Methoden, Analysen o.ä.
- Digital Service ‚Analyse – OptimAlze – Profitize‘ : von Daten zu Einsichten, Aktionen & Ergebnissen
- Klientenseitiger Support von Interviews und Harmonisierung Daten- & Informationsinhalten

## Workshop

Dauer : 1 Tag

### Profit & Sales Pipeline Management – Einführung

- Wachstumsimperativ • Hebel & Treiber ProSPLM
- ProSPLM Mgmt & Control • ProSPLM Optimierung
- Digital : Analytics, CRM, AI & Co • ProSPLM System
- ProSPLM Implementierung & Realisierung • People

### Resultate Vorarbeiten – Präsentation

- Quantitative & Qualitative Analysen des ProSPLM
- ProSPLM Potentiale, Optima, Strategie, Mgmt
- ProSPLM Programm, Projekte, Arbeitspakete
- Diskussion

### Gruppenarbeiten

- Definition Gruppenarbeitsthemen zu Marketing, Sales, Finance, IT, Strategy o.ä.
- Begleitete Gruppenarbeiten
- Ergebnispräsentationen Gruppenarbeiten
- Diskussion

### Konsolidierung

- ProSPLM Strategie, Scorecards und Management
- ProSPLM Implementierungs- & Realisierungsplan
- ProSPLM Programm, Projekte, Arbeitspakete
- Sofortmassnahmen / erste Schritte
- Der Kick-off der ProSPLM Implementierung

Kommentar : die Workshop Agenda kann gemäß Ihren Anforderungen modifiziert werden

## Post-Workshop

Dauer : ca. 1 W

- Vervollständigung / Finetuning Workshop Resultate
- Finalisierung Realisierungsplan ‚ProSPLM für IHR B2B Unternehmen‘
- Ergebnisdokumentation
- ProSPLM Manual
- ProSPLM Tools

## Teilnehmer

- CEO, CFO, CSO, CIO u.a.

## Ort

- Tagungsraum in Ihrem Unternehmen, alternativ
- Tagungshotel Ihrer Wahl, alternativ
- Tagungshotel in Überlingen / Bodensee

Workshop Typ: exklusiv als Inhouse Veranstaltung

Workshop Sprache : deutsch oder englisch

Strategy B2B (seit 2002) unterstützt B2B Unternehmen bei optimalem Profitablen Wachstum mittels Advanced Analytics & Artificial Intelligence. Von Daten zu Einsichten zu Aktionen in Marketing & Sales, Ops & Management zu Resultaten und Ergebnissen in Corporate Finance.