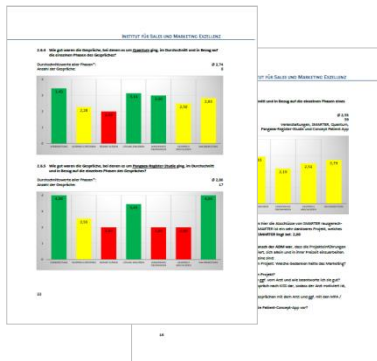


# Erhebung von Key Performance Indicators (KPI): Steuerung und Messung von Leistung in Vertrieb und Marketing



## Was?

Sie erhalten konkrete Zahlen zur Vertriebsleistung und Empfehlungen zu deren Optimierung. Sie bekommen Antworten auf Fragen wie: „Wie abschlussstark ist mein Team?“ „Wie gut werden unsere Materialien eingesetzt?“ „Wie gut wird das Präparat positioniert?“ Als Ergebnis erhalten Sie eine übersichtliche Auswertung, die es Ihnen ermöglicht, Ihre Vertriebsstrategie und Ihre Marketingmaßnahmen punktgenau zu optimieren und Ihre Weiterbildung noch effizienter zu gestalten.

## Wer?

Jeder unserer Mitarbeiter ist in unserem Hause zertifiziert ausgebildet, hat eine Coachingausbildung und weist Referenzen im pharmazeutischen Bereich vor. Damit gewährleisten wir eine qualitativ einheitliche Beurteilung und ein fundiertes Feedback.

## Wie?

- 1. Kalibrierung:** Was soll genau betrachtet und erhoben werden?  
Was sind Ihre Ziele? Welches Sales-Modell nutzen Sie? Etc.
- 2. Anpassung der Software**
- 3. Erhebung**
  - Begleitung des Außendienstes mit Doppelnutzen: fundierte Erhebung und individuelles Feedback / Coaching für jeden Außendienstmitarbeiter
  - Zusätzlich kann eine Befragung der Ärzte stattfinden, sodass eine Beleuchtung der Ist-Situation von zwei Seiten gewährleistet ist.
- 4. Auswertung:** Sie erhalten konkrete Zahlen, erkennen die Kompetenzen und bekommen klare Empfehlungen für Optimierungen
- 5. Vorstellung der anonymisierten Ergebnisse**

Konkret  
Fundiert  
Sympathisch

