

## Aus der Praxis, für die Praxis

Damit aus Kennen Können und aus Können Tun wird, haben wir die RAISCH-Erfolgsformel entwickelt. Sie besteht aus sieben Phasen:

- Phase 1: Zu Beginn der Zusammenarbeit führen wir eine Standortbestimmung durch Experteninterviews durch, um Ihre Unternehmens- wie Vertriebsstrategien, -ziele und -strukturen zu erfassen.
- Phase 2: Die Durchführung von Potenzialanalysen (mit Benchmarks) bei Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften dient dazu, den Reifegrad Ihrer Vertriebs- und Führungsorganisation sowie die Kompetenzen und die Persönlichkeiten der Mitarbeiter zu erfassen.
- Phase 3: Auf Basis der Potenzialanalyse-Ergebnisse wird dann ein integriertes Entwicklungskonzept über alle Vertriebsbereiche konzipiert und abgestimmt.
- Phase 4: Dann folgt die Durchführung der Qualifizierungsmaßnahmen – [Workshops](#) und [Coachings](#).
- Phase 5: Lerntransfer-Coachings mittels Video-Konferenzen, „Hausaufgaben“ und Trainings-on-the-job verankern das Gelernte im täglichen Handeln der Teilnehmer.
- Phase 6: Erfolgskontrollen zeigen, wie groß die Lerneffekte sind und welche wirtschaftlichen Effekte bereits realisiert werden konnten.
- Phase 7: Bedarfsbezogen unterstützen wir Sie gerne durch Follow-up-Maßnahmen.



*„Ihrem persönlichen Erfolg gilt unsere ganze Leidenschaft – Wir trainieren Ihren Erfolg“*

X:\Marketing & Vertrieb\Web - Marketing\WEB-SEITE\RAT Tipps\docs\RAT RAISCH-Erfolgsformel.docx