

Ertragssteigerung im Vertrieb

Das MBP zu Gast beim zeb/

Am 25. Oktober 2012 lud die Managementberatung zeb/rolfes.schierenbeck.associates in Kooperation mit dem Münsteraner Börsenparkett eine Gruppe von 22 Studenten in den zeb/ Tower für einen ganztägigen Workshop. Durchgeführt wurde der Workshop von den Senior Consultants Max Gerenkamp und René Korn sowie dem Praktikanten Tim Klopries.



Auf geht es in die Ukraine

Die Teilnehmer konnten durch diesen brandneuen Workshop die Arbeitswelt eines Beraters hautnah miterleben. Unter dem Thema „Ertragssteigerung im Vertrieb“ galt es das Management einer ausländischen Bank für neue Strategien im Vertrieb zu begeistern, angefangen von der Projektplanung bis zur Umsetzung des gesamten Projektes.



Teamwork ist gefragt

Hierzu wurden die Studenten in drei Gruppen aufgeteilt, um in 90 Minuten die zwei Aufgaben zu lösen. Knackpunkt des Ganzen waren nicht nur die fordernden Aufgabenstellungen, sondern auch die klare Aufteilung der Arbeit, um in der kurzen vorgegeben Zeit einen professionellen Vortrag liefern zu können.



Das Beste kommt zum Schluss!

Unter den skeptischen Augen der zeb/ Berater, die bei der Vorstellung der Workshops in die Rolle des Managements schlüpfen, durfte jede Gruppe nun ihr Ergebnis präsentieren. Mithilfe von diversen Hilfsmitteln aus einem gut gefüllten Präsentierkoffer gelang dies den Gruppen gut, doch wurden häufig kritische Zwischenfragen gestellt, welche die eine oder andere Stolperfalle enthielten.

Vielen Dank an das zeb/ für diesen informativen und lehrreichen Workshop!

