

In Krisenzeiten Chancen erkennen und nutzen: **Eine Checkliste für die Arbeit im Vertrieb**

Wer im Vertrieb arbeitet, genießt in Zeiten wie diesen ein Privileg – und zwar das der Möglichkeit auf eine Arbeit im Home Office. Per Mail, Telefon und Video lassen sich Prozesse so umstrukturieren, dass digitale Lösungen den Grundbaustein für vereinfachte Abläufe liefern. So wenig wir die Entwicklungen in unserem Land und auf der Welt beeinflussen können, wenn wir uns an empfohlene Maßnahmen halten – so stark ist unser Einfluss darauf, wie wir mit der Lage umgehen, wie wir daraus und dazu lernen können und wie wir Voraussetzungen schaffen, die es uns ermöglichen, gestärkt aus der aktuellen Situation herauszugehen.



Ihr Ansprechpartner:

Arne Bosse

Managing Partner

Arne.Bosse@bossepartner.com

054519953390

www.BossePartner.com

Wir empfehlen daher...

- Remote Work richtig zu nutzen – geeignete Softwares und einen VPN Zugriff einrichten, damit auf alles Notwendige zugegriffen und die Dialogbereitschaft gesteigert werden kann.

TIPP: Sollte die Zeit nicht ausreichen oder die Vorkehrungen nicht vorherrschen, auf die schnelle einen VPN-Zugriff einzurichten, empfehlen wir die Nutzung von TeamViewer zur Übertragung des Bildschirms im Büro als Notlösung.

- Digitale Kundennähe zu etablieren – Kunden regelmäßig via Skype über aktuelle Entwicklungen informieren und Erreichbarkeit auch im Home Office gewährleisten
- Bestmögliche Arbeitsbedingungen im Home Office zu schaffen – Arbeitszeiten und Pausen bewusst einhalten, einen festen Ort für den Arbeitsplatz festlegen, agile Arbeitsmethoden initiieren
- Verbundenheit im Team zu steigern – Tools wie Teams nutzen, um das Bürogeflüster aufrecht zu erhalten, Mittagspausen mit Hilfe von Skype gemeinsam verbringen, aktiv Andere motivieren und die Stimmung heben

Software-Empfehlungen:

- TeamViewer für Remote Working – So können Sie auch von unterwegs auf Ihren Computer im Büro zugreifen
<https://www.teamviewer.com/de/>
- Skype für Videoanrufe. Alternativ: Google Hangouts oder Zoom:
<https://www.skype.com/de/>
<https://hangouts.google.com>
<https://zoom.us>
- Teams oder Slack, um den Dialog mit Kollegen aufrecht zu erhalten.
<https://products.office.com/de-de/microsoft-teams/group-chat-software>
<https://slack.com/intl/de-de/>
- Outlook: Für die Planung von Arbeitszeiten und Pausen im Home Office
<https://products.office.com/de-de/outlook/email-and-calendar-software-microsoft-outlook/?market=de>

FAZIT

Wenn wir es schaffen, kreativ mit der Situation umzugehen, haben wir schon viel erreicht. Und eins ist sicher: aus Zeiten wie diesen gehen wir gestärkt heraus und schaffen Möglichkeiten, langfristig agiler, effizienter und digitaler zu arbeiten.

ÜBER UNS

Als eine von „Germanys Top Creative Agencies“ bildet Bosse & Partner eine herausragende Marketingberatung auf Augenhöhe. Mit Hilfe von zeitlosen und individuellen Konzepten unterstützen die jungen Gesellschafter Arne Bosse und Tim Otte Unternehmen dabei, ihre Zielgruppen nachhaltig zu überzeugen. Dabei gehören neben Maßnahmen zur Gewinnung umsatzstarker Kunden auch Strategien für eine erfolgreiche Akquise neuer Mitarbeiter zu ihren Leistungen. Den Gründern von Bosse & Partner ist eine enge und vertrauensbasierte Zusammenarbeit besonders wichtig. Dafür sind sie jederzeit live und vor Ort verfügbar und betreuen sowohl Kunden aus der Region als auch deutschlandweit. Seit ihrer Gründung arbeiten Arne Bosse und Tim Otte fortlaufend daran, ein Partnernetzwerk aufzubauen, das qualifizierte Experten bereithält. So garantieren sie jedem Kunden eine unschlagbare Auswahl an Kreativen und Mitdenkern, die zuverlässig und auf höchstem Niveau Konzepte zum Leben erwecken. Das Partnernetzwerk hat neben der Verfügbarkeit bemerkenswerter Experten den Vorteil, dass die Marketingberater jedem Kunden ein perfekt zugeschnittenes Konzept aufbereiten können. Da alle Partner nur dann für die Umsetzung von Maßnahmen hinzugezogen werden, wenn deren Leistung benötigt wird, erhalten Kunden von Bosse & Partner den größtmöglichen Mehrwert für ihre individuellen Anliegen. Sie können sich nämlich beliebig am Partnernetzwerk bedienen, ohne Gefahr zu laufen, nicht erforderliche Dienstleistungen im Rahmen eines Gesamtpakets verkauft zu bekommen. Ergänzend zu ihrer einzigartigen Marketingberatung und der Realisierung von Projekten mit Hilfe des Partnernetzwerks, bringen Bosse & Partner während regelmäßiger Events namhafte Kontakte zusammen. Zusätzlich teilen die Gesellschafter bei Schulungen für Unternehmen und Marketingexperten ihr Wissen in Sachen Strategie und Online Marketing. Wer sich für Bosse & Partner entscheidet, erhält einen zuverlässigen Sparringspartner für Marketingthemen.

Mehr zu uns im Web: <https://bossepartner.com>