RightSourcing
Your Business Transformation Partner

M3: Macro Zyklus 3 – Management Meeting

Sign Off Deliverables M2, Execution M3, Planung M4-M6

Okt, 2021

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Agenda

- Status Macro 2 (Bedarfsermittlung)
- Planung Macro 3 (Ausbildungsstand)
- Sales Strategie (confirmation)
- Projektplanung & Sonstiges

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

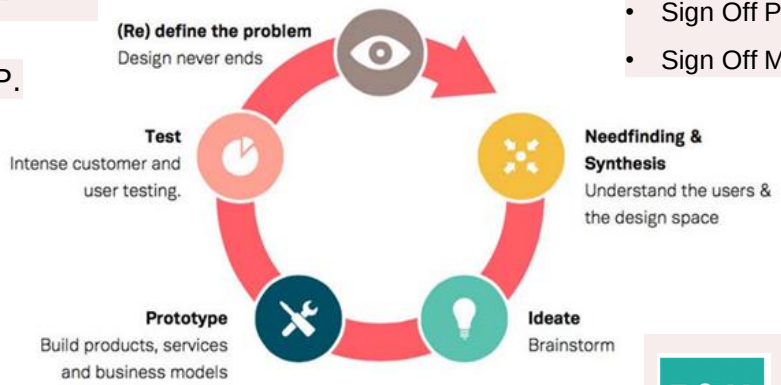
M2: Ausbildungsbedarf ermitteln – Phase ist nahezu abgeschlossen

RightSourcing
Your Business Transformation Partner

- Version n+1

Feedback Markus P.

Feedback Steven & Wassili
17.9./20.9



M2 (31.8.21)

- Sign Off Projekt Scope
- Sign Off Modul Struktur

- Analyse der Interviews des ComDays

FOM Hochschule

RightSourcing
Your Business Transformation Partner

& andere

6-3-5, Brainstorming, etc

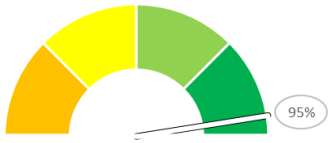
Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Macro 2: Cockpit

RightSourcing
Your Business Transformation Partner

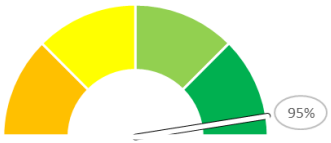
Grad der Fertigstellung

Modulstruktur



Mögl Kor.

Moduldesign



Sign Off fehlt

Modulbeschreibung

F: 14
S: 8
NS:9
X:4

Zeit vs. Plan Korl

Soll/Ist

langsamer schneller

Soll/Ist

langsamer schneller

Soll/Ist

langsamer schneller

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Puffer sind aufgebraucht – aktuell in Teilbereichen 2 Wochen Verzögerung

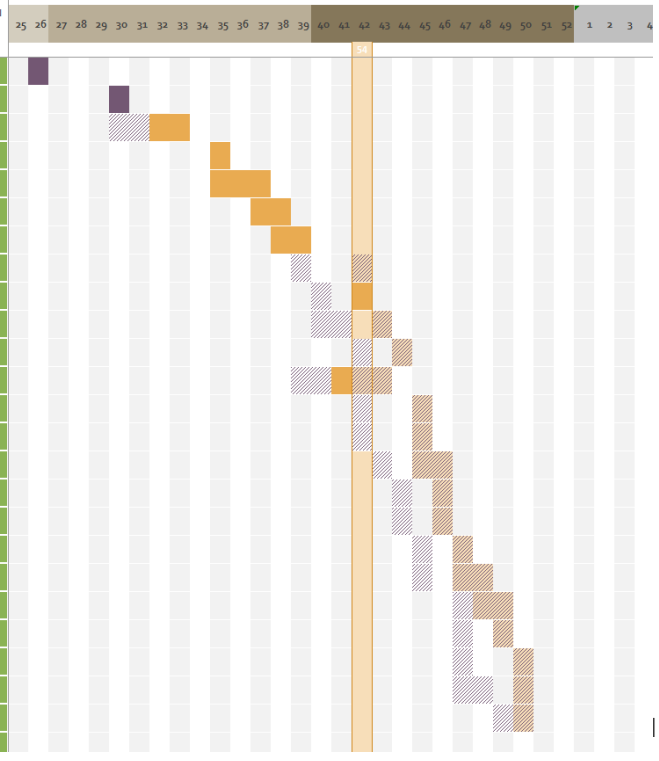
RightSourcing
Your Business Transformation Partner

Masterplan Timo Education Concept

Wählen Sie rechts einen Zeitraum zum Hervorheben aus. Es folgt eine Legende, die das Diagramm beschreibt.

Hervorgehobener Zeitraum:

AKTIVITÄT	Topic	START DES PLANS in KW	START DES PLANS	DAUER DES PLANS	TATSÄCHLICHER START	TATSÄCHLICHER START	TATSÄCHLICHE DAUER	PROZENT ABGESCHLOSSEN
Kick Off	Projektrahmen	-4	38	1	26		1	100%
M1	Scope, Ziel, Setup	30	42	1	30		1	100%
Interview Stakeholder	SalesProzess, Business	0	42	2	32		2	100%
M2	Scope, Modulstruktur	35	77	1	35		1	100%
Modulstruktur	Design	0	77	1	35		3	100%
Feedback	Steven, Wassili, Markus	2	79	1	37		2	100%
Modulstruktur n+1	Design Improve	4	81	1	38		2	100%
M3	Sign Off M. Struktur & Survey Concept, Timo Salesstrategy	39	51	1	42		1	0%
Survey	Design	1	52	1	42		1	10%
Survey	Durchführung & Bewertung	1	52	2	43		1	0%
Auswertung	Berücksichtigung in Modulstruktur	3	54	1	44		1	0%
Bearbeitung	Moduldefinition	0	51	2	41		3	50%
M4	SignOff Modulbeschreibung	42	54	1	45		1	0%
Workshop	Übergabe & Erklärung der Modulbeschreibung am Thomas	0	54	1	45		1	0%
Mapping	Task Thomas	1	55	1	45		2	0%
Stakeholder Meeting		2	56	1	46		1	0%
Auswertung Feedback		2	56	1	46		1	0%
M5	Sign Off Einzelbausteine	45	57	1	47		1	
Integration der Bausteine	Task RS	0	57	1	47		2	
Stakeholder Meeting		2	59	1	48		2	
Auswertung Feedback	Task RS	2	59	1	49		1	
M6	Sign Off As-Is-Concept	47	59	1	50		1	
Finalisierung Konzept	Task RS	0	59	2	50		1	
Übergabe an Auftragsgeber		2	61	1	50		1	
		0	12					



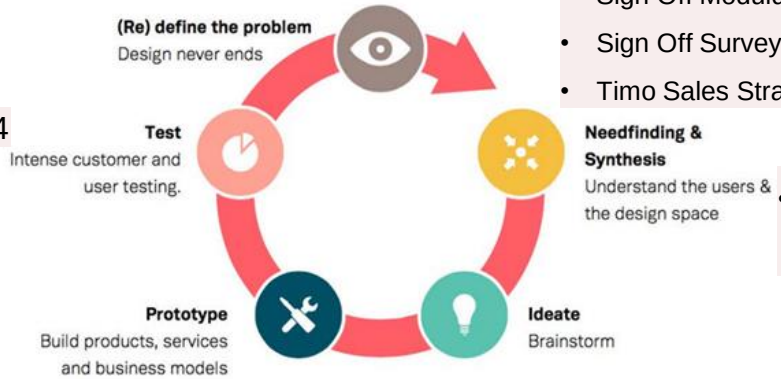
| rights reserved

M3: Ermitteln des Ausbildungsstands der gesamten Sales Organisation

RightSourcing
Your Business Transformation Partner

Auswertung der Inputs

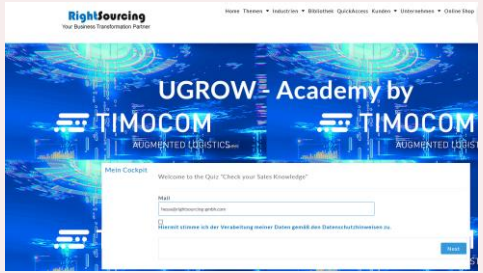
Digitale Befragung der MA in KW 44



M3 (18.10.21)

- Sign Off Moduldesign
- Sign Off Survey Concept
- Timo Sales Strategie

- Klassifizierung von MA in Reifestufen



- Mitarbeiterbefragung

Task RS: Erstellen Modulbeschreibungen

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Organisation Sales Department (Wassili)

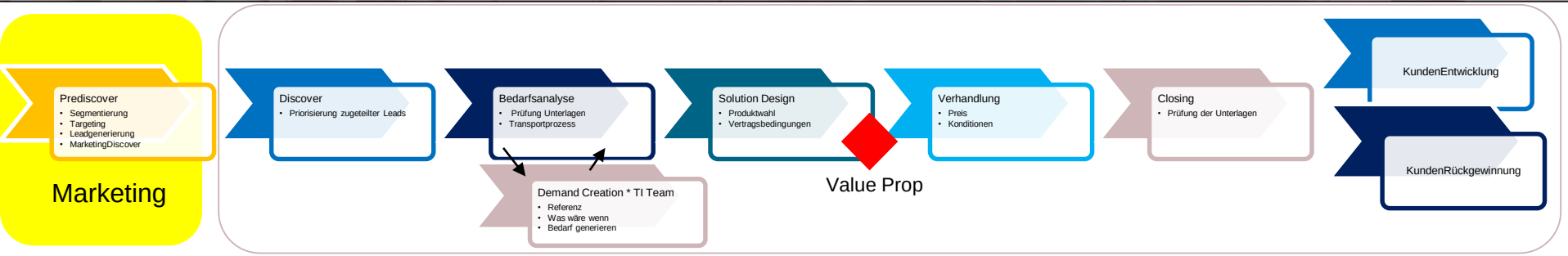
Organisation
Circa 80% Timo Umsatz
Keyprozesse: Sales, Kundenentwicklung, Kundenrück
Circa 100 Mitarbeiter
75% des Business Inbound

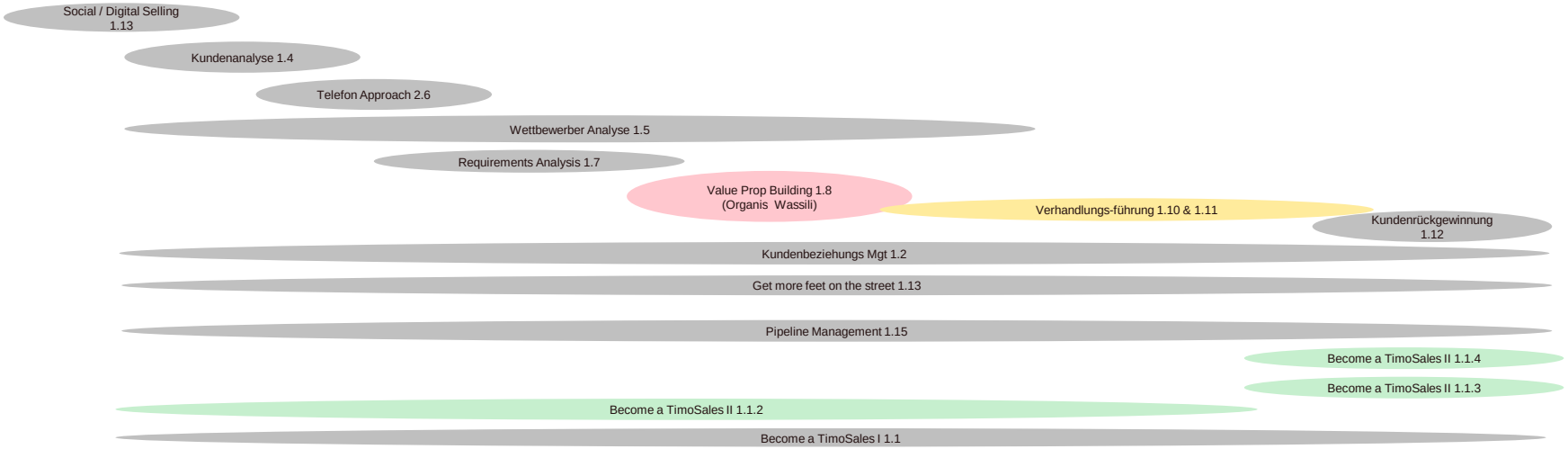
Typischer Deal
169 € /Monat, Frachtenbörse
Zusäztlich SLS-Services
Vertragsdauer: 1 Monat, automatisch verlängernd
Kündigung von Verträgen: 7-9 Monate
Circa 25 Kundenkontakte hat jeder Sales/Woche

Sales Approach
Sales verkauft Mehrwert
…löst ein Problem in einer Funktion (z.B. Disposition) eines Unternehmens

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Modul Position - Organisation Wassili

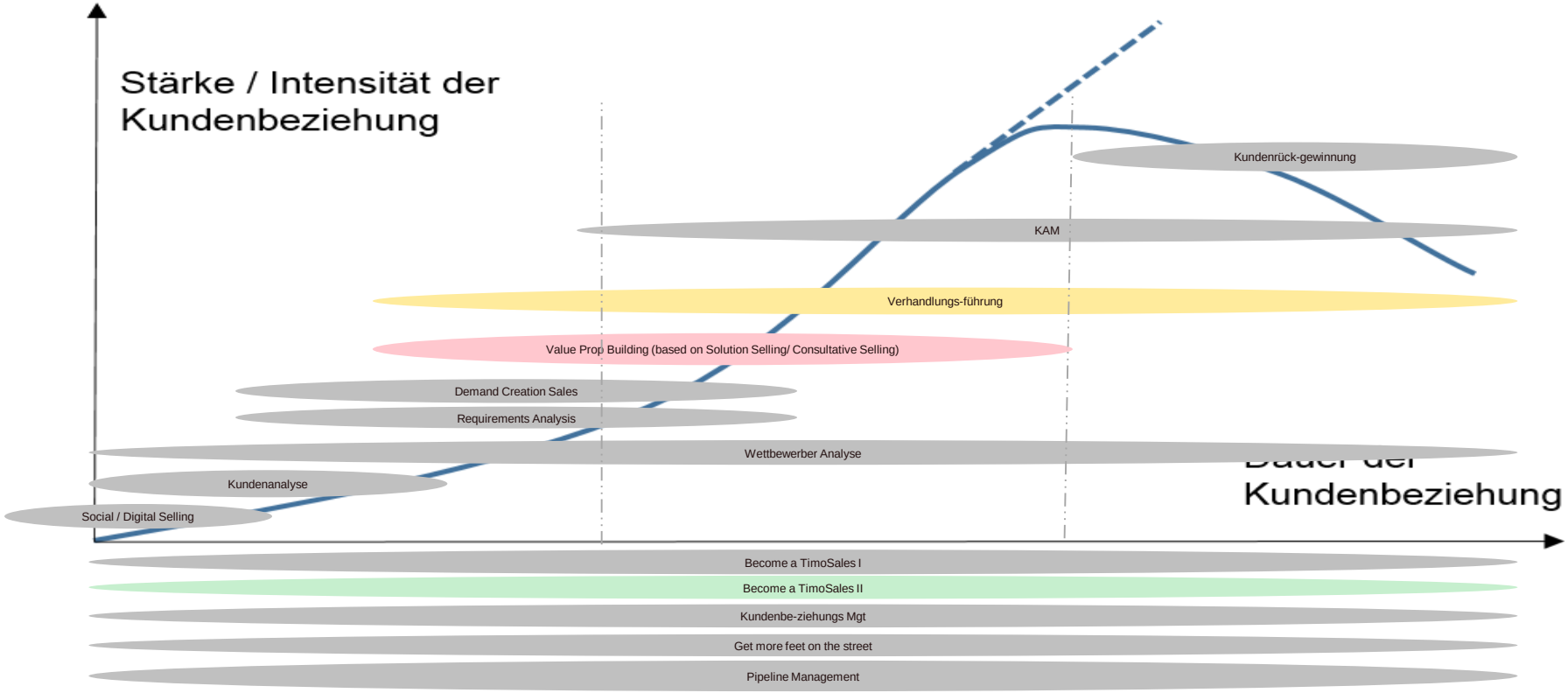




Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Einordnung Module Sales in Kundenbeziehungszkylus - Organis Wassili

RightSourcing
Your Business Transformation Partner



Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Organisation KAM/SAM/PAM (Steven)

Organisation
Circa 10% Timo Umsatz

Kundensegmente:
1.Speditionen (denen ist Timo bekannt)
2. Produz. Unternehmen & Handel (Timo unbekannt)

Gebietsaufteilung:
Rein Regional

Keyprozesse:
Key Account Mgt,
Schnittstellenverkauf
Partnergewinnung

17 Mitarbeiter
75% des Business Inbound

Typischer Deal
Sehr unterschiedlich
1 AM betreut 25 KA

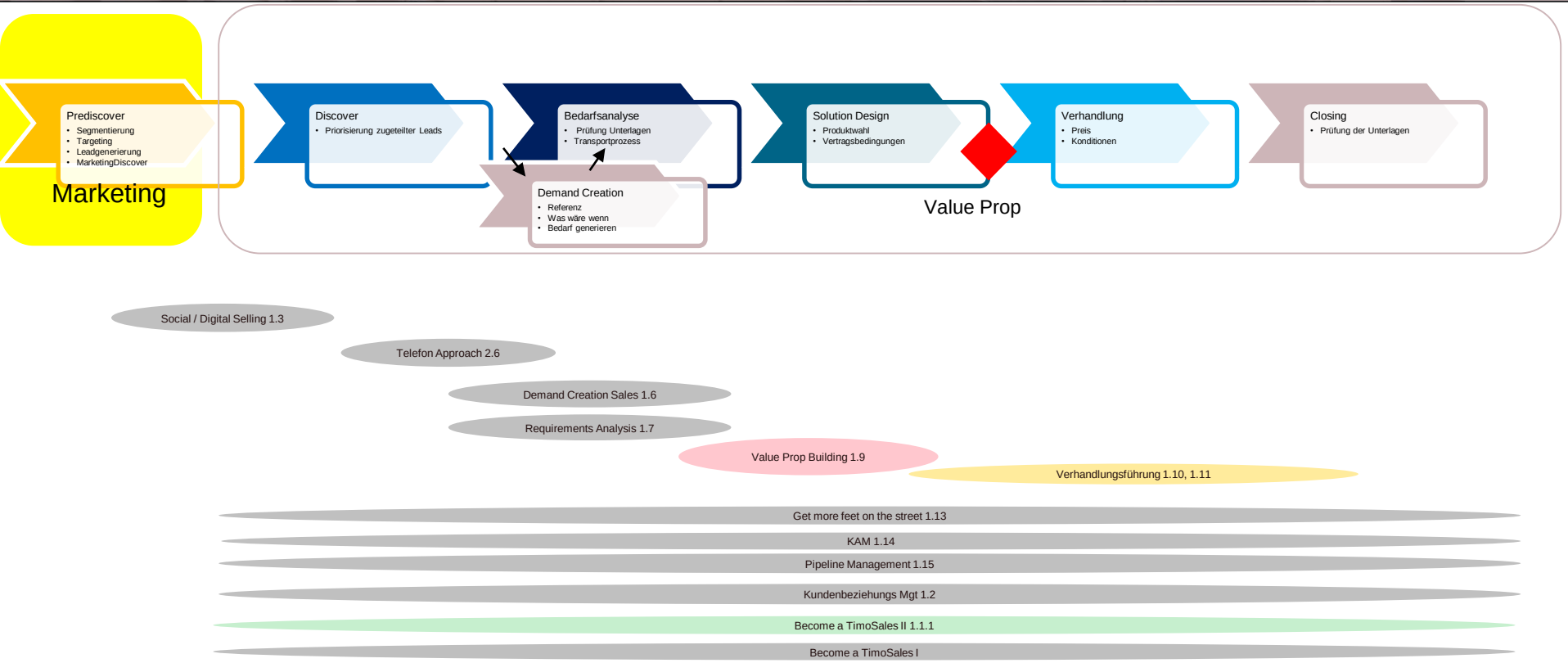
Sales Approach
Sales verkauft Mehrwert
…löst ein Problem in einer Funktion (z.B. Disposition) eines Unternehmens

&

Generiert Mehrwert bei der Erreichung der Unternehmensziele des Kunden

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

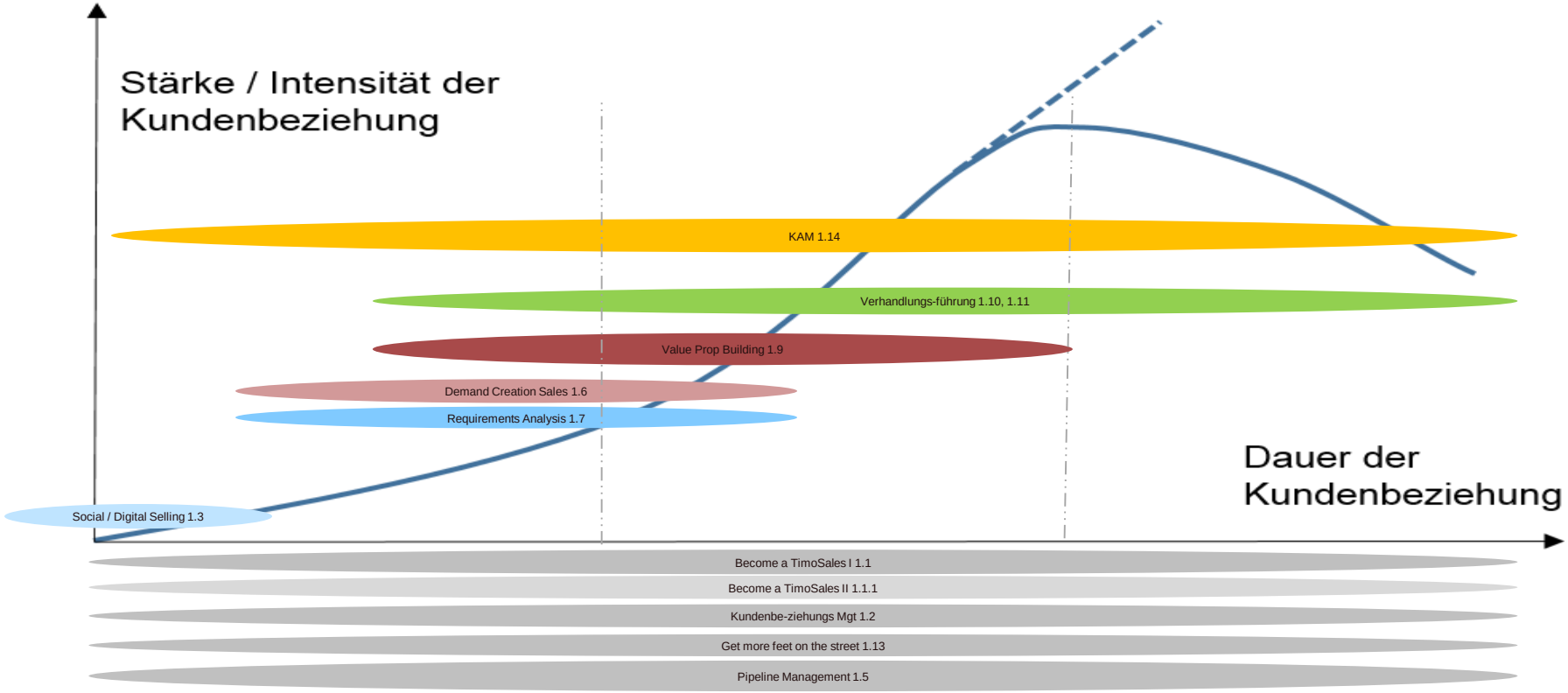
Modul Position - Organisation Steven



Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Einordnung Module Sales in Kundenbeziehungszkylus - Organis Steven

RightSourcing
Your Business Transformation Partner



Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Organisation KAM/SAM/PAM (Steven)

Change Requests:
New Modul „Buyer Persona“: How to apply the different sales approaches in the right context with the right person. (e.g. psychological selling, blue or red buyer, consultative selling, etc)

→ Modul: Become a Timo Sales II (KAM/SAM Sales)

→ Modul: Selling by infuencing

→ Modul: Become a Timo Sales II (KAM/SAM Sales)

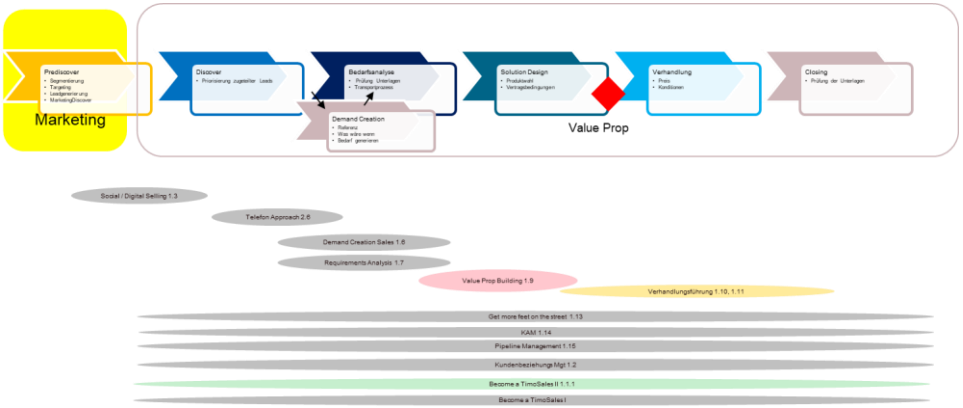
Nicht geplant:

Kundenanalyse 1.4

Wettbewerber Analyse 1.5

Kundenrückgewinnung 1.12

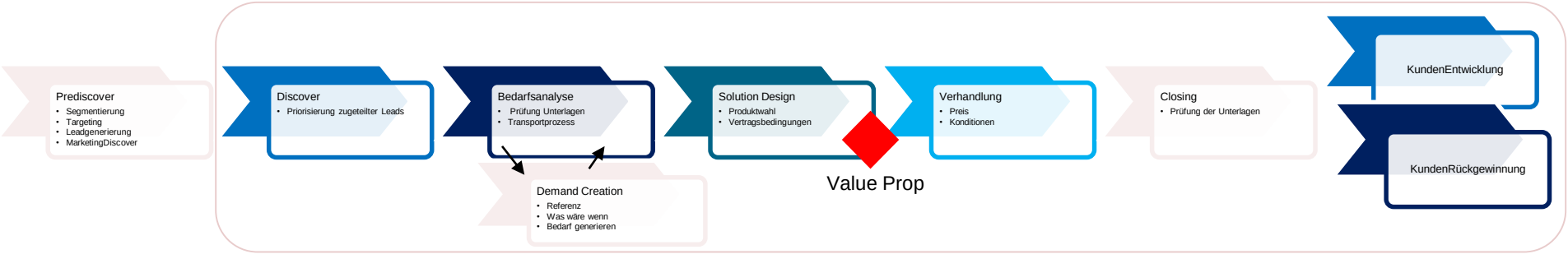
Meeting Kultur 3.3



Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Einordnung Communication Training Module (7), Operational (4) in Timo Salesprozess

RightSourcing
Your Business Transformation Partner



Selling by Influencing

Interkulturelle Kompetenzen

Präsentationstraining advanced

Moderation & Kommunikation

WebCam Training

Telefon Approach

C-Level Talks

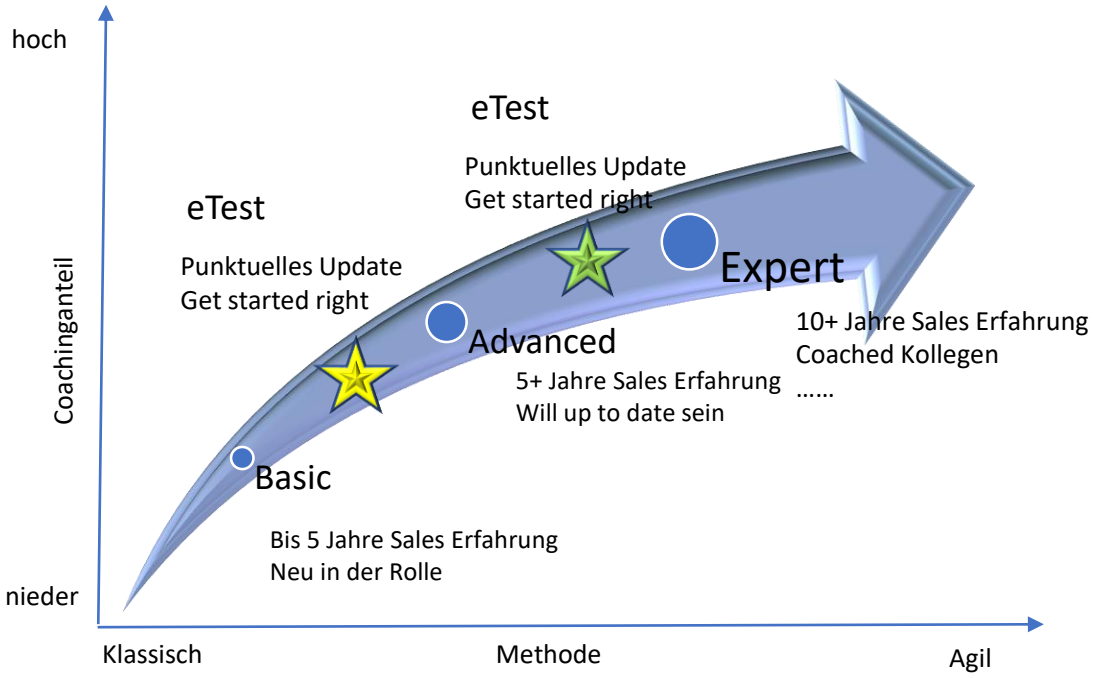
Personal-führung

Get to know xyz-Country

Präsentationstraining

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Generelles zum Konzept



Trainingsinhalte sind bezogen auf den aktuellen Ausbildungstand und einem zukünftigen Sollzustand (Zeithorizont von 3-5 Jahren)

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Generelles zu ausgewählten Modulen

Modul

Demand Creation Sales (Demand beim Kunden generieren)

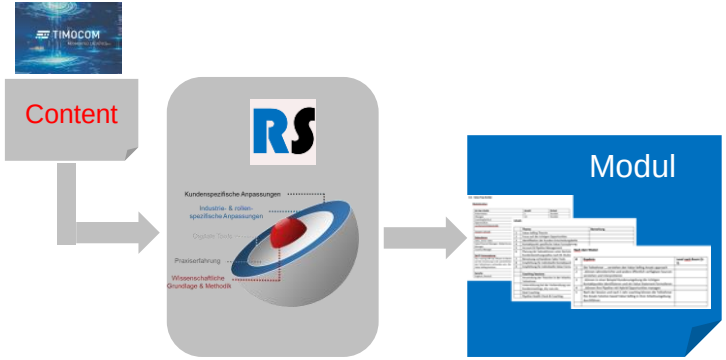
Requirements Analysis (How to recognize a customer need)

Value Prop Building (Wassili Organis) (ValueProp Funktion beim Kunden)

Value Prop Building (Steven Organis) (ValueProp Business beim Kunden)

Mögliche Implementierungsszenarien

Szenario 1



Szenario 2

Joint Workshop

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Rightsourcing Projekt Team zur Implementierung

Prof. Marcus Klosterberg

Module:
KAM, SalesProz SAM/KAM

Elke Maria Rosenbusch

Module:
Advanced Presentation,
Moderation & Kommunikation
WebCam Training

Harald Klein

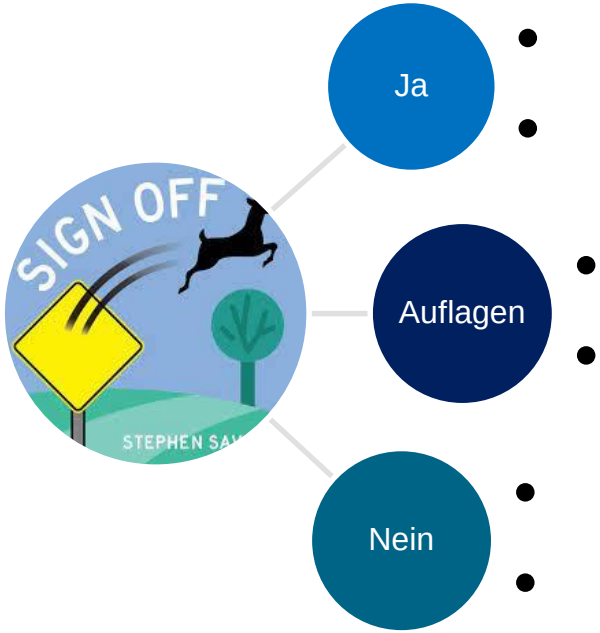
Module:
Social Selling, Telefon Approach

Suchi: Verhandlungsführung I&II
Interkultur. Komp I & II
Selling by Influencing
Opps Coaching
Verhand.Coaching

Markus: C-Level Talk, KundenDev,
Kundenanalyse &Wettbewerb
Demand Creation
Requirements Analyse
ValueProp, Kundenrück,
Get more feet on the street
Pipeline, Kundenbeziehungszyklus

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

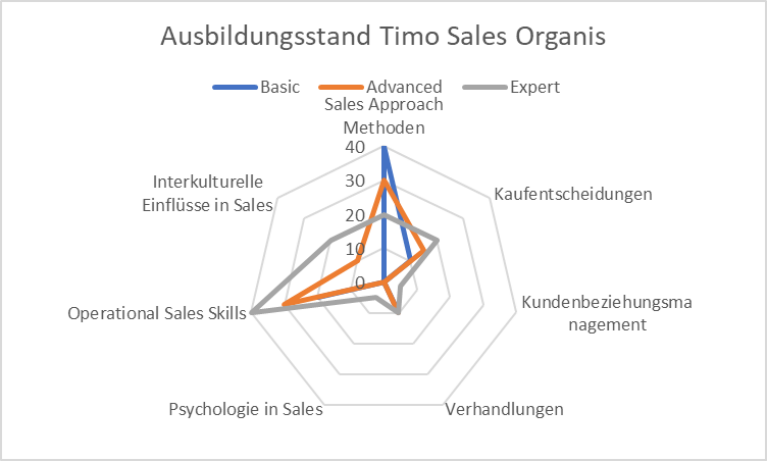
Decision requested: Moduldesign



Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Design Survey Konzept

Digitale Befragung der Salesmitarbeiter in KW 44
Circa 30 Fragen: 7 Themengebiete a 3 Fragen
Zusätzlich Selbsteinschätzung zu den Gebieten
Fokus: Sales & Communication Skills

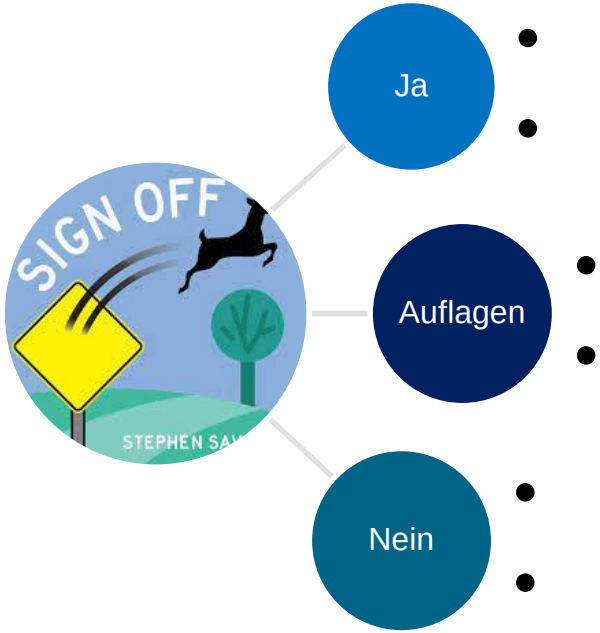


Daten zu den Informationsgebern:
Jahre in der Rolle bei Timo (Jahre)
Ausbildungshintergrund (Listenauswahl)
Größtes Industrie Know How (Listenauswahl)
Name: freiwillig
eMail: freiwillig

Themengebiete:
Sales Approach Methoden
Kaufentscheidungen
Kundenbeziehungsmanagement
Verhandlungen
Psychologie in Sales
Operational Sales Skills
Interkulturelle Einflüsse in Sales

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Decision requested: Survey Design



Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Diskussion Sales Strategie

Typischer Deal
169 € /Monat, Frachtenbörse
Vertragsdauer: 1 Monat, automatisch verlängernd
Kündigung von Verträgen: 7-9 Monate
Circa 25 Kundenkontakte hat jeder Sales/Woche

Sales Approach
Sales verkauft Mehrwert
…löst ein Problem in einer Funktion (z.B. Disposition) eines Unternehmens

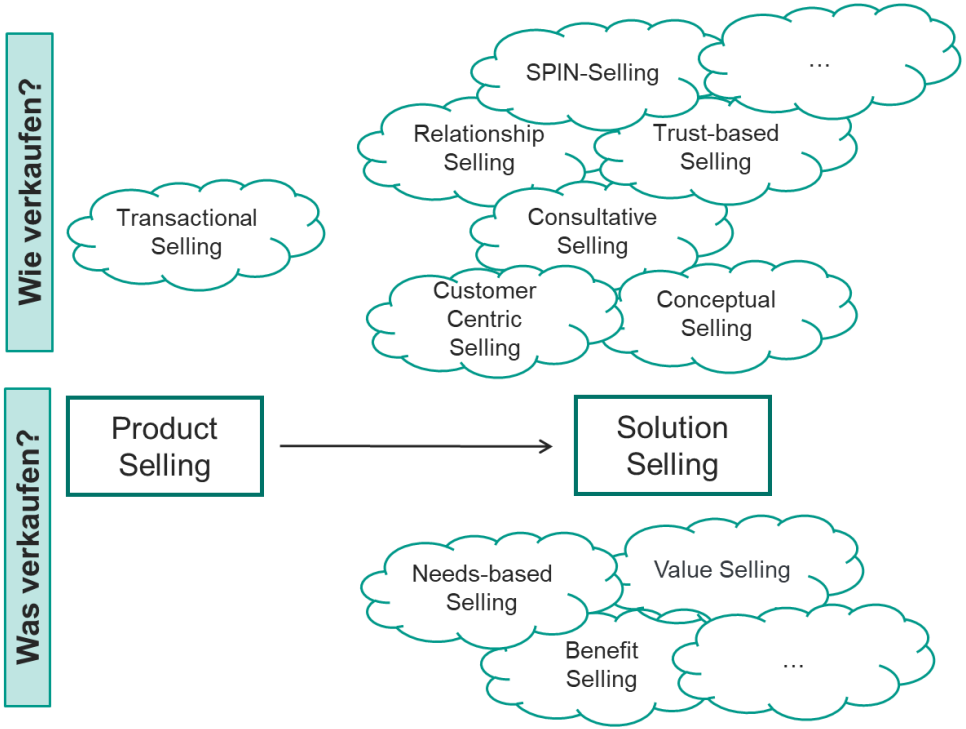
Typischer Deal
Sehr unterschiedlich
1 AM betreut 25 KA

Sales Approach
Sales verkauft Mehrwert
…löst ein Problem in einer Funktion (z.B. Disposition) eines Unternehmens
&
Generiert Mehrwert bei der Erreichung der Unternehmensziele des Kunden

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Diskussion Sales Strategie - gemeinsames Verständnis notwendig

RightSourcing
Your Business Transformation Partner



Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Projekt: Nächste Schritte sind geplant

- Nutzbare Trainings in Ugrow
- As-is-Concept
- Final Education Concept

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

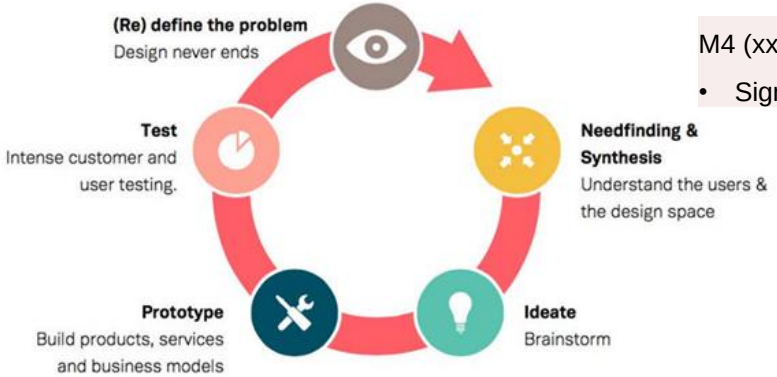
M4: Nutzbare Trainings in UGROW identifizieren

RightSourcing
Your Business Transformation Partner

Auswertung der Feedback

Stakeholder Meeting (Thomas)

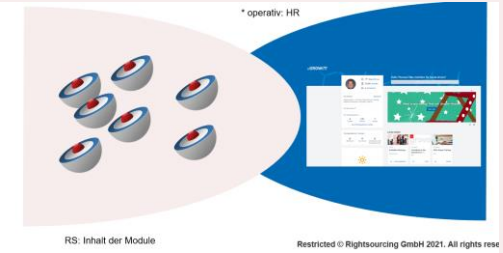
Mapping durch Thomas



M4 (xx.yy.zz), KW 45

- Sign Off Modulbeschreibung

- Wie können bereits existierende Trainings in UGROW genutzt werden?



- Workshop RS und Timo HR

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

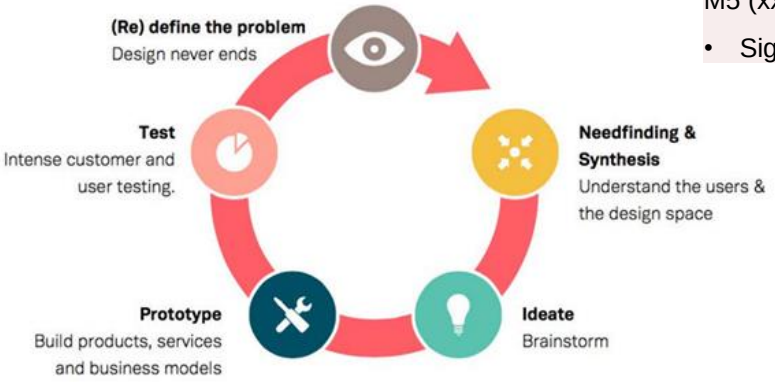
M5: As-is-Concept

Berücksichtigung Feedback

M5 (xx.yy.zz), KW 47

- Sign Off Einzelbausteine

Stakeholder Meeting(s)



- Wie können die einzelnen Lösungsbausteine zusammengefügt werden?

Task by Rightsourcing

Beschreibung Konzept Ver0 mit Inhalt:

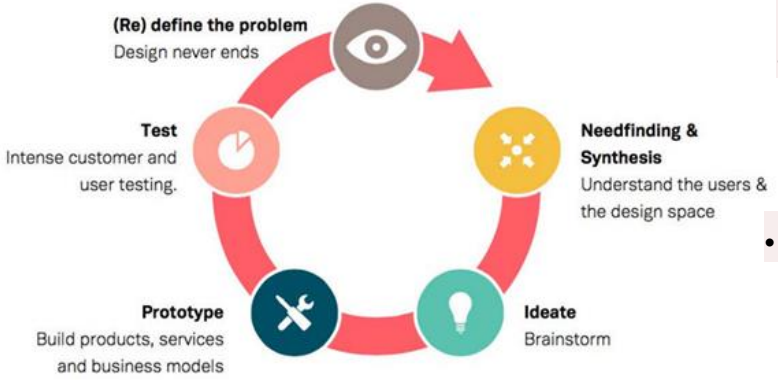
- Modulbeschreibung
- Ausbildungsstand
- Konzept UGrow Integration
- Nutzbare Trainings

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

M6: Final Education Konzept

Feedback, Projektabschluss

Management Meeting MX
Übergabe



M6 (xx.yy.zz), KW50

- SignOff As-Is-Concept

- Festlegung der finalen Formats

Task by Rightsourcing

Konzept mit Inhalt:

- Modulbeschreibung
- Ausbildungsstand
- Konzept UGrow Integration
- Nutzbare Trainings

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Projektplan

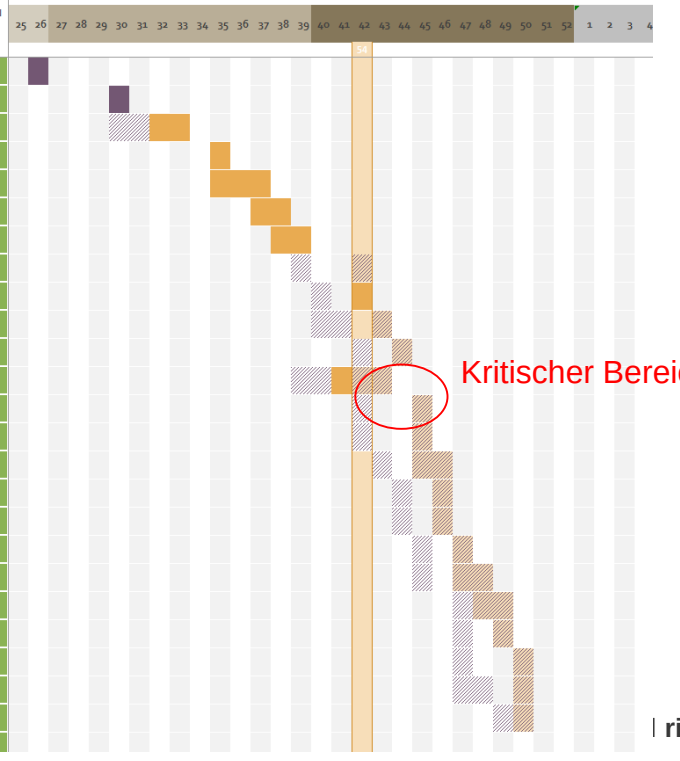
RightSourcing
Your Business Transformation Partner

Masterplan Timo Education Concept

Wählen Sie rechts einen Zeitraum zum Hervorheben aus. Es folgt eine Legende, die das Diagramm beschreibt.

Hervorgehobener Zeitraum:

AKTIVITÄT	Topic	START DES PLANS in KW	START DES PLANS	DAUER DES PLANS	TATSÄCHLICHER START	TATSÄCHLICHER START	TATSÄCHLICHE DAUER	PROZENT ABGESCHLOSSEN
Kick Off	Projektrahmen	-4	38	1	26		1	100%
M1	Scope, Ziel, Setup	30	42	1	30		1	100%
Interview Stakeholder	SalesProzess, Business	0	42	2	32		2	100%
M2	Scope, Modulstruktur	35	77	1	35		1	100%
Modulstruktur	Design	0	77	1	35		3	100%
Feedback	Steven, Wassili, Markus	2	79	1	37		2	100%
Modulstruktur n+1	Design Improve	4	81	1	38		2	100%
M3	Sign Off M. Struktur & Survey Concept, Timo Salesstrategy	39	51	1	42		1	0%
Survey	Design	1	52	1	42		1	10%
Survey	Durchführung & Bewertung	1	52	2	43		1	0%
Auswertung	Berücksichtigung in Modulstruktur	3	54	1	44		1	0%
Bearbeitung	Moduldefinition	0	51	2	41		3	50%
M4	SignOff Modulbeschreibung	42	54	1	45		1	0%
Workshop	Übergabe & Erklärung der Modulbeschreibung am Thomas	0	54	1	45		1	0%
Mapping	Task Thomas	1	55	1	45		2	0%
Stakeholder Meeting		2	56	1	46		1	0%
Auswertung Feedback		2	56	1	46		1	0%
M5	Sign Off Einzelbausteine	45	57	1	47		1	
Integration der Bausteine	Task RS	0	57	1	47		2	
Stakeholder Meeting		2	59	1	48		2	
Auswertung Feedback	Task RS	2	59	1	49		1	
M6	Sign Off As-Is-Concept	47	59	1	50		1	
Finalisierung Konzept	Task RS	0	59	2	50		1	
Übergabe an Auftragsgeber		2	61	1	50		1	
		0	12					



| rights reserved

Sonstiges

Zusammenarbeit mit HR
Thomas weiß was tun ist
Kennt sein Deliverable
Kommittment zum Zeitplan

Projekt Risiken:
Puffer ist aufgebraucht
Jetzt darf nicht mehr schief gehen
RS Sicht: Wenig Transparenz zur Implementierung in Ugrow

Empfehlung:
Change bzw Implementierungsprojekt aufsetzen
Planung für Lieferung in 2022

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

RightSourcing
Your Business Transformation Partner

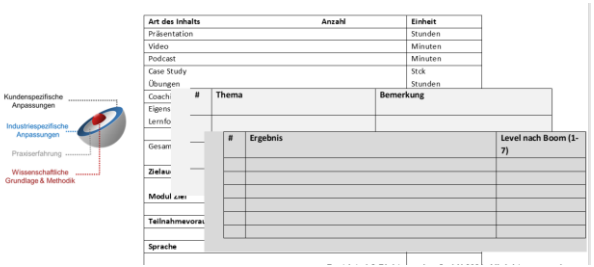
Back Up - Zusatzinfo

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Prof. Dr. Markus Hesse, Suchi Shinde
www.rightsourcing-gmbh.com

Begriffe

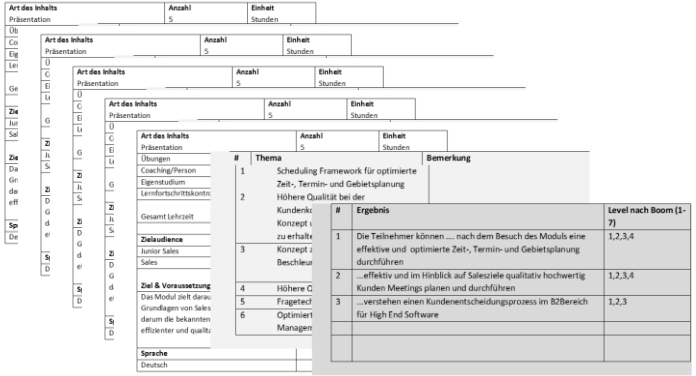
Modulstruktur



Moduldesign

Modulbeschreibung

Circa 30 Module



Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Begriffe - Inhalte Ausbildungskonzept

RightSourcing
Your Business Transformation Partner

Moduldesign

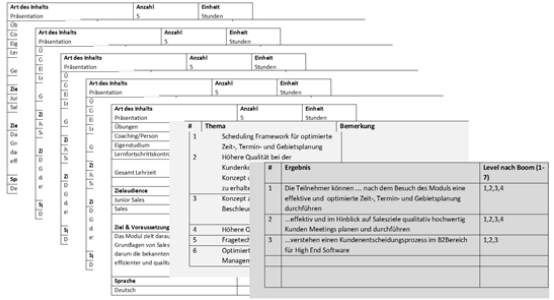
Ausbildungsstand

Konzept UGROW Integration

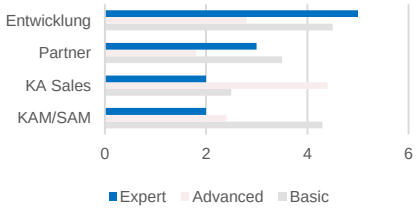
Nutzbare Trainings

….
…..
….
….

Moduldefinition



Entwicklung MA



Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Begriffe

Consultative Selling (Beratungsverkauf) ist eine Verkaufsmethode, bei der die tatsächlichen Kundenbedürfnisse präziser analysiert werden und die angebotene Lösung die Kundenbedürfnisse im vollen Umfang erfüllen.

Solution Selling ist eine Vertriebsmethodik, bei der ein Verkäufer die Bedürfnisse eines Interessenten ganzheitlich betrachtet, damit er spezifische Produkte oder Dienstleistungen empfehlen kann, die seinen individuellen Problemen und Anliegen am besten gerecht werden. Solution Selling ist eine der besten Möglichkeiten, wie Verkäufer mit Empathie verkaufen können.

Digital Sales konzentriert sich auf die Kontaktaufnahme potenzieller Kunden mit realistischem Kaufinteresse und ermöglicht dadurch einen effizienten Verkaufsprozess.

Bei **Social Selling** geht es um die Nutzung der **Social-Media**-Kanäle einer Marke, um mit Interessenten in Kontakt zu treten, eine Beziehung zu ihnen aufzubauen und mit potenziellen Kunden zu interagieren.

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved

Begriffe

RightSourcing
Your Business Transformation Partner

Das **Challenger Sales-Modell** ist eine Vertriebsmethodik, die Vertriebsmitarbeiter ermutigt, bestimmte leistungsstarke Vertriebsmitarbeiter – oder „Herausforderer“ – bei der Ausführung ihrer Vertriebsprozesse nachzuahmen. Das bedeutet, Interessenten über ihre Situation zu unterrichten, ihre Kommunikation an bestimmte Interessenten anzupassen und die Kontrolle über einen Verkauf zu übernehmen.

Der Challenger

- Andere Weltsicht
- Diskutiert gern / fordert Kunden heraus
- Starkes Verständnis des Unternehmens des Kunden

Demand Generation Sales

Demand generation strategies help B2B businesses develop awareness and interest amongst their target audience.
It’s a methodology used by sales and marketing teams to build demand for a product/service at every step of the buyer journey.
If your demand generation strategy works, your sales and marketing teams will be on the same page, working in tandem. Every tactic you implement will work towards a designated end goal.
You’ll reduce wasted marketing spend, increase lead quality, and consistently hit your targets. There are a multitude of demand generation tactics and strategies you can use. We’ll provide some examples of proven strategies here so you can build your own to fit your needs.

Restricted © Rightsourcing GmbH 2021. All rights reserved