



FABIS Vertriebsorganisation

Mitarbeiter führen, unterstützen, motivieren

Die Highlights im Überblick



Mitarbeiter führen

Abrechnungs- und Karrieredaten im Überblick,
Einzel und Gruppenauswertungen,
Strukturübersicht und Umsatzlisten für Führungskräfte



Mitarbeiter unterstützen

Verkaufsunterstützung durch **Online-Zugang**
Rechtzeitiger Hinweis auf ToDo`s, Nachbearbeitungen,
Stornogefährdung.....



Mitarbeiter motivieren

Organisation von Wettbewerben
Rennlisten

Mitarbeiter führen

Abrechnungs- und Karrieredaten im Überblick, Einzel und Gruppenauswertungen, Strukturübersicht und Umsatzlisten für Führungskräfte....



Highlights

- Nutzen Sie die übersichtliche Darstellung der Abrechnungs- und Umsatzdaten für Ihr Vertriebs-Controlling
- Steuern Sie Ihre Mitarbeiter über „Hilfsmittel“ - wie Kontrolle der Personal- und Vertragsunterlagen, Auszahlungsstopp... - die Ihnen das Programm bietet
- Treffen Sie Ihre Zielvereinbarungen anhand aussagekräftigen Zahlen und **führen Sie Personalgespräche aufgrund aktueller Daten und Fakten!**

Mitarbeiter unterstützen

Verkaufsunterstützung durch Online-Zugang

Rechtzeitiger Hinweis auf ToDo`s, Nachbearbeitung, Stornogefährdung.....



Highlights

- Räumen Sie Ihrem Vertriebspartner einen Zugriff auf seine Kunden ein:
- Lassen Sie ihm seine Termin- und Gesprächsnotizen gleich eintragen
- Helfen Sie ihm, sich optimal auf Kundengespräche vorzubereiten – alle Vertrags- und Akquisedaten im Überblick
- Greifen Sie ihm über die Aufgabenverwaltung bei der Selbstorganisation unter die Arme und...
- **Bauen Sie auf eine lange und erfolgreiche Zusammenarbeit!**

Mitarbeiter motivieren

Organisation von Wettbewerben, Rennlisten....



Highlights

- Gleiche Ziele verbinden!
- Nutzen Sie die Chance :
- Organisieren Sie Wettbewerbe und erstellen Sie Ihre eigenen Rennlisten
- Motivieren Sie Ihre Mitarbeiter durch aussagekräftige und 100%ig aktuelle Umsatzlisten
- **Ziehen Sie am gleichen Strick und führen so Ihren Weg gemeinsam zum Erfolg!**

Entscheidende Extras

... zum Schluß noch ein paar unverzichtbare Details!

Wir zeigen Ihnen wie Sie:



Highlights

- „Bestandsumschichtungen“ von gekündigten Mitarbeitern vorbeugen
- Schnell und sicher auf neue Wege der Vertriebsleitung reagieren
- Gezielte Marketingaktionen zum Anbau von Vertriebspartnern fahren
- Neue Produkte zeitgleich zum Vertrieb in die Abrechnung aufnehmen...
- ... **Nutzen Sie unser „Branchen-Know-How“!**

Für FABIS spricht ganz klar

Neben den Referenzen...

- Unsere **Erfahrung** seit 1988 im Erstellen von Software für den Vertrieb
- Die **hilfreiche und informative Website**
- Unser **freundlicher und kompetenter Support**
- Aus der Praxis für die Praxis – ein schier unerschöpfliches **Vertriebs-Fachwissen**

