

Fünf gute Gründe für das DISV

1. **Erfahrenes** Team
2. Unsere **Philosophie**
3. Zufriedene Kunden in **unterschiedlichen Branchen**
4. **Faires** Preis-Leistungs-Verhältnis
5. **Passgenaues** Konzept

Fünf gute Gründe für das DISV

1. Erfahrenes Team

- Langjährige Führungserfahrung in internationalen Konzernen und KMU's
- Führungspersönlichkeiten mit Unternehmergeist
- Keine „Theorie-Berater“, sondern tägliche Praxis in eigenen Firmen
- Vertriebs- und Marketingverantwortung in verschiedensten Unternehmen

➔ **Praxiserprobte Erfolgsrezepte**



Fünf gute Gründe für das DISV

2. Unsere Philosophie

- Ganzheitlicher Ansatz
- Interdisziplinäres Arbeiten
- Pragmatische und maßgeschneiderte Lösungen
- Regelmäßiger Austausch mit dem Kunden
- Logikbrüche – mal anders gedacht
- Vertiefung mittels Coaching

➔ **Mehr verstehen, statt Besserwissen**



Fünf gute Gründe für das DISV

3. Zufriedene Kunden in unterschiedlichen Branchen

- Modern Times – Strategieentwicklung & Vertriebstrainings (Kaltakquise)
- Kühne & Campbell´s – Leitfadengestützte Interviews und Neuausrichtung des Vertriebs
- Schwenker – Strategieentwicklung & Vertriebstrainings
- Sita Bauelemente – Aufbau einer Marketingabteilung
- Windmüller Holding – Post Merger Integration
- Südpack – Personalentwicklung & Vertriebstraining



➔ **Von erfolgreichen Unternehmen lernen**

Fünf gute Gründe für das DISV

4. Faires Preis-Leistungs-Verhältnis

- Transparente Kostenstruktur
- Keine versteckten Nebenkosten
- Jederzeit vollständige Kostenkontrolle
- Budgetierung je Projekt oder je Einsatztag
- Einbeziehung von Förderprogrammen

➔ Kurzfristiger Aufwand, langfristiger Ertrag



Fünf gute Gründe für das DISV

5. Passgenaues Konzept

- Entwicklung von individuellen (unternehmerischen) Erfolgsstrategien
- Intensive Analyse des IST-Standes
- Berücksichtigung unternehmerischer Besonderheiten
- Aktive Unterstützung bei der Umsetzung
- Erfolgskontrolle durch Kennzahlensysteme

➔ **Eigene Erfolgsstrategie erlernen & umsetzen**

