

# AUDIT

Ausschließlichkeits-, Makler-, Autovertrieb

Briefing-Gespräch mit den Vorgesetzten

- Genaue Anforderungen im Zielbereich
- **Erhebung Status Quo:** Sichtung von Wettbewerbs-/ Verkaufszahlen

Standortbestimmung  
1/2 Tag

- Online Pre-Assessment
- (Fact-Finding) Fallstudie
- Konfliktgespräch Agenturinhaber
- Vertriebsgespräch
- Interview Vertrieb

Debriefing mit Vorgesetztem, HR, Berater und Teilnehmer

- Zusammenführung der Ergebnissicht
- Entwicklungsgespräch
- Entwicklungsplan: Konkretisierung

Nachbereitung Gesamtebene

- Maßnahmen für gesamte Führungsmannschaft im Vertrieb

- 2 Wochen

0 Wochen

+ 2 Wochen

Abschluss  
Gesamtprozess