



Mehr Ideen.
Mehr Lösungen.
MehrWert.

Die Vorteile: Mehrwert für alle Beteiligten

Der Mehrwert für Ihr Institut

- Engagierte und leistungsstarke Vertriebsmitarbeiter
- Mehr Erfolg durch steigende Verkaufszahlen
- Höhere Mitarbeiterzufriedenheit

Der Mehrwert für Ihre Mitarbeiter

- Persönliche Anerkennung und dauerhaft erlebte Wertschätzung
- Attraktive Leistungen
- Kontakt zu anderen Leistungsträgern

Nutzen auch Sie den S-Klasse VertriebsClub zur Motivation und Loyalisierung Ihrer Vertriebsmitarbeiter. Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne.

Über uns: Mehrwert-Leistungen in neuer Qualität

Als zentraler Anbieter von Mehrwert- und Loyalitätsprogrammen gestalten und betreuen wir innovative und zielgruppenspezifische Produktkonzepte für die Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe.

Mit mehr als 60 Mitarbeitern sind wir bundesweit an 6 Standorten tätig und betreuen 5 Mio. Endkunden für über 100 Auftraggeber aus dem Verbund.

Wir stärken die Geschäftsfähigkeit unserer Kunden mit innovativen Lösungen und dem Ziel, ihre vertrieblichen Aktivitäten sowohl qualitativ als auch quantitativ zu unterstützen. Unseren Auftraggebern gelingt es nachweislich, die Loyalität ihrer Kunden und damit ihren Ertrag zu steigern.

MehrWert
Servicegesellschaft

MehrWert Servicegesellschaft mbH
Hansaallee 199
40549 Düsseldorf
Telefon +49 211 5065-40
Telefax +49 211 5065-4199
E-Mail info@mwsq.de
Internet www.mwsq.de

MW SKLASSE 07/2009

Clubs!

S-Klasse VertriebsClub



Motivation ist ein Schlüsselfaktor für erfolgreichen Vertrieb.

An dieser einfachen Formel orientiert sich der S-Klasse VertriebsClub und ist damit ein echter Gewinn für Unternehmen.

Die Herausforderung: Zusätzliche Anreize für einen aktiven Vertrieb setzen

Die Sparkassen wollen ihre Position als Nummer 1 im deutschen Bankenmarkt sichern und weiter ausbauen.

Verschärfte Marktbedingungen und aggressive Wettbewerber machen es notwendig, den Vertrieb zu stärken und eine neue Vertriebskultur zu etablieren.

Diese Vertriebskultur lebt vom Engagement und der Motivation der Mitarbeiter. Dabei spielen Anreizsysteme eine entscheidende Rolle, da sie Mehr- und Spitzenleistungen im Verkauf fördern und zeigen: Leistung lohnt sich!



Mitarbeiterloyalisierung durch Anerkennung und Wertschätzung



Die Lösung: Honorierung und Motivation auf ganzer Linie

Rollen Sie mit dem S-Klasse VertriebsClub und seinen exklusiven Leistungen für Ihre besten Vertriebsmitarbeiter den roten Teppich aus.

Der S-Klasse VertriebsClub ist ein wichtiges Instrument der Personalentwicklung und leistet einen entscheidenden Beitrag für die Unternehmens- und Vertriebskultur. Denn mit dem S-Klasse VertriebsClub honorieren Sie einerseits die bisherigen Leistungen und Erfolge, andererseits motivieren Sie die Mitarbeiter zu weiteren Höchstleistungen.

Sie vermitteln den Besten während ihrer einjährigen Mitgliedschaft fortwährend das Gefühl einer besonderen Auszeichnung und geben allen anderen Vertriebsmitarbeitern zusätzliche Leistungsanreize.

Dr. M. Schulte, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Vest Recklinghausen:

„Die Mitgliedschaft im S-Klasse VertriebsClub spornt unsere Mitarbeiter an, ihre Vertriebsanstrengungen zu intensivieren – der Club der Besten ist Belohnung und Motivation gleichermaßen!“

Schaffen Sie kontinuierlich erlebbare Auszeichnungen für beste Vertriebsleistungen.



Das Angebot: Exklusive Leistungen im Full Service

Wir bieten Ihnen mit dem S-Klasse VertriebsClub variable Leistungspakete und einen umfassenden Service.

Umfangreiche Clubleistungen

Das Clubmanagement übernimmt für Sie sämtliche Leistungen, wie Konzeption, Steuerung und Organisation im Full Service. Das bedeutet: kein Aufwand in Ihrem Institut.

Immer wieder neu und überraschend

Wir erstellen jährlich ein Clubkonzept mit attraktiven Elementen. In diesem werden aktuelle Trends berücksichtigt und thematische Jahresschwerpunkte gesetzt.

Der Startzeitpunkt für Ihren S-Klasse VertriebsClub ist frei wählbar

Alles, was wir benötigen, sind die Namen Ihrer besten Verkäufer und ca. 4–6 Wochen Vorlaufzeit.

Rundum-Betreuung der Clubmitglieder

Vom Datenbankmanagement über die operative Leistungsabwicklung bis hin zur telefonischen und schriftlichen Betreuung – wir übernehmen für Sie die komplette Clubkommunikation.