

**Persönliche Daten:**



Andreas Dolle  
ADM Institut für Personal- und Organisationsentwicklung GbR

Kilianstr. 65 a  
33098 Paderborn  
Fon: +49 (0) 5251-28897-188  
Fax: +49 (0) 5251-28897-900  
Mobil: 0175-4111188

[adolle@adm-institut.de](mailto:adolle@adm-institut.de)  
[www.adm-institut.de](http://www.adm-institut.de)  
[www.conselling.de](http://www.conselling.de)

**Seminar/ Methoden Daten**

**Titel:** relation target®  
**Wann entwickelt:** 2004  
**Wo eingesetzt:** Training, Beratung, Coaching  
**Wie lange im Einsatz als Tool:** seit 2004

**Nachnutzbar:**  
Als Lizenz für Unternehmen, Trainer, Berater und Coaches

Rahmen der **conselling®** Masterausbildung

Trainerlizenzierung in relation target®

**Lizenzworkshopsführliche Informationen:**

[www.adm-institut.de/relation-target](http://www.adm-institut.de/relation-target)  
[www.conselling.de/relation-target](http://www.conselling.de/relation-target)  
[www.relation-target.com](http://www.relation-target.com)

**Beschreibung der Methode:**

Das **relation target®** ist eine Visualisierungsmethode die im Vertriebsprozess und/oder im Projektmanagement eingesetzt werden kann. Sie macht im Rahmen von Vertriebsprojekten, die im Vertriebsprozess entstehenden Beziehungen zu den beteiligten Stakeholdern und deren Zustände, in Sekunden sichtbar.

Der Anwender visualisiert in einer speziellen Form die im Vertriebsprojekt relevanten Personen, Zustände und deren Abhängigkeiten. Die Anordnung erfolgt aus dem Blickwinkel der prozessbeurteilenden Person. Durch Visualisierung der Beziehungsqualitäten, der Konzentrationsrichtung von Stakeholdern, der im Prozess vorhandenen Persönlichkeiten, deren Entscheidungs- und Handlungsformate entstehen auf einen Blick und in Sekunden, Aussagemöglichkeiten über die Qualität des Vertriebsprojektes.

**Die Methode:**

- Erhöht sichtbar die Transparenz zu den Beziehungsnetzen in Vertriebsprozessen
- Schafft enorm Sicherheit in der Entscheidungsfindung zu den taktischen und strategischen Schritten
- Erhöht beeindruckend die Performance von Vertriebsorganisationen
- Verkürzt nachhaltig Vertriebsprozesszeiten
- Vereinfacht deutlich den Zugang zur Standortbeurteilung im Vertriebsprozess
- Spart messbar Zeit und Geld im Vertrieb
- Erhöht spürbar den Reifegrad der Anwender im Umgang mit Vertriebsplanung



Diese Methode wird unter anderem in der **conselling®** Masterausbildung und dem **Q7 Prozess©** gelehrt.

[www.conselling.de](http://www.conselling.de)