

Inhouse-Seminar/Workshop

Den Vertrieb managen

Zielsetzung: Den Vertrieb als das wichtigste Instrument nutzen, um eine Strategie im Markt umzusetzen. Den Vertrieb und die Vertriebsmannschaft zum Wettbewerbsvorteil machen, vor allem bei erklärungsbedürftigen Produkten.

Umsatz und Ertrag steigern

Es sind die Vertriebsmitarbeiter/-innen, die im persönlichen Kundenkontakt all die tollen Ideen verkaufen müssen. Sind sie erfolgreich, ist es die Strategie auch. Dazu muss nicht nur die Strategie in die Sprache des Vertriebes übersetzt werden. Das Kunden- und Produktportfolio spielt ebenfalls eine große Rolle.

Kompetenzen, Verantwortung und Abläufe einfach regeln, schafft Klarheit und Verbindlichkeit. Das erhöht die Wertschöpfung und vermeidet Reibungsverluste.

Zielgruppe: Unternehmen jeder Größe;
Geschäftsführung, Vertriebsleitung, Verkaufsleitung, Controlling

Dauer/Investition: 5 Tage / 4665,- € zzgl. MwSt. und Spesen

Methoden: Vortrag, Diskussionen und Übungen – *praktisch* und *sofort* umsetzbar.

Inhalt des Seminarpaketes / Leistungen

1. Ihre Vertriebsstrategie – krabbelt sie noch oder läuft sie schon?	1. Tag
1.1. Elemente des Vertriebskonzeptes	9:00 – 13:00 (inkl. Pause)
1.2. Aufgaben des Vertriebsmanagements	
1.3. Sich nicht vom Tagesgeschäft überrollen lassen - vorausplanen	
2. Der Kunde - das unbekannte Wesen	14:00 – 17:00 (inkl. Pause)
2.1. Kundenstrukturanalyse	
2.2. Kunde subventionieren sich gegenseitig	
2.3. Kunde ist nicht gleich Kunde - Gold oder Bronze?	
3. Produkte, die die Kasse klingeln lassen	2. Tag
3.1. Lebenszyklus-Analyse	9:00 – 13:00 (inkl. Pause)
3.2. Artikel-Erfolgsrechnung - Deckungsbeiträge	
3.3. Analyse-Instrumente	14:00 – 17:00 (inkl. Pause)
3.4. Kann das Produkt sein Versprechen halten? - Sortimentsbereinigung	
4. Verkäufer, einen Sack voll Flöhe? - vom Steuern und Lenken	3. Tag
4.1. Verkaufsziele bekannt geben ist gut, sie vereinbaren ist besser	9:00 – 17:00 (inkl. Pause)
4.2. Individuelle Entlohnungssysteme	
4.3. Weitere wirksame Steuerungsinstrumente	

Fortsetzung

Inhalt des Seminarpaketes / Leistungen

5. Die Vertriebsorganisation gestalten - nicht verwalten

- 5.1. Die Marktstrategie bestimmt die Organisation
- 5.2. Stabilität und Flexibilität sichern - unmöglich?
- 5.3. Organisation als ganzheitliches Gestalten von Beziehungen
- 5.4. Wertschöpfung erhöhen, Reibungsverluste vermeiden

6. Vertrauen ist gut - Vertriebscontrolling ist besser

- 6.1. Das Vertriebsinformationssystem - Datenfriedhöfe vermeiden
- 6.2. Was muss ein aussagekräftiges Vertriebscontrolling leisten?
- 6.3. Nobody is perfect - aus Fehlern lernen

7. Beratung und Unterstützung bei der Umsetzung der Seminarinhalte

4. Tag

9:00 – 13:00 (inkl. Pause)

14:00 – 17:00 (inkl. Pause)

5. Tag

9:00 – 17:00 (inkl. Pause)

Nach Vereinbarung

Sie wünschen andere Schwerpunkte oder einen anderen Umfang? Sprechen Sie uns an! Gerne klären wir gemeinsam Ihre Fragen. Im Anschluss erhalten Sie ein individuelles Angebot.