

Inhouse-Seminar/Workshop

Vertriebsprozesse effektiv gestalten

Zielsetzung: Effektive Vertriebsprozesse gestalten, die zum Unternehmen und seinen Produkten bzw. Dienstleistungen passen und auf die Anforderungen des Marktes und der Kunden ausgerichtet sind.

Abläufe vereinfachen - Gemeinkosten senken

Was macht Unternehmenserfolg wirklich aus? Erfolgreiche Unternehmer kennen die Prozesse und Strukturen in ihrem Unternehmen, beherrschen diese und steuern sie zu ihrem Nutzen!

Ein Bereich der sich in Zeiten der Globalisierung stetigem Wandel und neuen Ansprüchen stellen muss, ist der Vertrieb. Weltweiter Handel mit Gütern und Dienstleistungen sind eine wachsende Herausforderung, auch an die Prozessstruktur. Hier lässt sich schnell erkennen, wie zukunftsfähig ein Unternehmen ist.

Zielgruppe: Unternehmen; Geschäftsführung, Vertriebsleitung, Verkaufsleitung, Controlling

Dauer/Investition: 3 Tage / 3145,- € zzgl. MwSt. und Spesen

Methoden: Vortrag, Diskussionen und Übungen – **p**raktisch und **s**ofort umsetzbar.

Inhalt des Seminarpaketes / Leistungen

1. Von Funktionen zu Vertriebsprozessen

- 1.1. Die Aufbauorganisation ist nur die halbe Miete
- 1.2. Es geht auch anders! – wertschöpfende Aktivitäten bündeln
- 1.3. Schluss mit der Verschwendung

1.Tag

9:00 – 13:00 (inkl. Pause)

2. Vertriebsprozesse in einem anderen Licht sehen

- 2.1. Wo Vertriebsprozess draufsteht, sollte auch einer drin sein
- 2.2. Ihr Vertrieb - eine Prozesslandschaft
- 2.3. Die richtigen Prioritäten setzen

14:00 – 17:00 (inkl. Pause)

3. Transparenz im Vertrieb – ein Luxus?

- 3.1. Der Vertriebsprozess unter der Lupe
- 3.2. Reserven sichtbar macht

2.Tag

9:00 – 13:00 (inkl. Pause)

4. Leistungsmessung in den Abläufen

- 4.1. Die Prozessleistung messen
- 4.2. Verteilung der Gemeinkosten - Prozesskostenrechnung

14:00 – 17:00 (inkl. Pause)

5. Vertriebsprozesse neu gestalten - vom Ist zum Soll

- 5.1. Gestaltungsregeln
- 5.2. Abläufe auf dem Prüfstand
- 5.3. Den Sollprozess standardisieren
- 5.4. Den Vertriebsprozess im Griff behalten
- 5.5. Ein bisschen was geht immer - KVP

3. Tag

9:00 – 13:00 (inkl. Pause)

14:00 – 17:00 (inkl. Pause)

6. Beratung und Unterstützung bei der Umsetzung der Seminarinhalte

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.