

Inhouse-Seminar/Workshop

Die Vertriebsstrukturen optimieren

Zielsetzung: Die Vertriebsstrukturen auf das Unternehmen, das Produkt bzw. die Dienstleistung, die Zielkunden und Märkte optimal ausrichten.

Stabile Kundenbeziehungen von Anfang an

Die Wirtschaftslandschaft wird immer komplexer. Es ist wichtiger denn je bestehende Kunden zu halten und neue Kunden zu gewinnen, Lösungen für ständig steigende Anforderungen im Markt zu entwickeln und alle vorhandenen Kräfte zu mobilisieren und zu fokussieren.

Eine auf die Kunden, das Unternehmen und die Produkte abgestimmte Vertriebsstruktur, ein intensives Kundenbeziehungsmanagement und vieles mehr erfordern professionelles **Pro**-Agieren um erfolgreich zu bleiben.

Stärken Sie Ihren Unternehmenserfolg und bauen Sie stabile Kundenbeziehungen auf.

Zielgruppe: Kleine und mittelständische Unternehmen;
Existenzgründer, Jungunternehmer; Vertriebsleitung, Kundenmanagement

Dauer/Investition: 4 Tage / 3945,- € zzgl. MwSt. und Spesen

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

Inhalt des Seminarpaketes / Leistungen

1. Strukturen schaffen Klarheit

- 1.1. Die 4 Strukturelemente des Vertriebs
- 1.2. Routine spart Zeit und Geld
- 1.3. Ist-Zustand erkennen - Optimum anstreben

1. Tag

9:00 – 17:00 (inkl. Pausen)

2. Der Kunde - das unbekannte Wesen

- 2.1. Kunden sind auch Menschen - Kunden-Typologie
- 2.2. Warum wir wie "ticken" - Bio-Logik
- 2.3. Kunden richtig ansprechen - typgerechte Kommunikation

2. Tag

9:00 – 13:00 (inkl. Pause)

3. Neukunden-Akquise

- 3.1. Direkte und indirekte Akquise
- 3.2. Zielkunden definieren
- 3.3. Das Akquise-Gespräch vorbereiten und durchführen
- 3.4. Das Akquise-Gespräch nachbreiten

14:00 – 17:00 (inkl. Pause)

4. Anfragemanagement

- 4.1. Professionell entgegennehmen und bearbeiten
- 4.2. Anfragen hinterfragen - Resultat Angebot

3. Tag

9:00 – 13:00 (inkl. Pause)

5. Angebotshandling

- 5.1. Form, Inhalt und Aussage attraktiv gestalten
- 5.2. Angebote nacharbeiten
- 5.3. Aus Angeboten werden Aufträge

Fortsetzung

Inhalt des Seminarpaketes / Leistungen

6. Auftragsmanagement

- 6.1. Aufträge professionell durchführen
- 6.2. Kundenzufriedenheit in jeder Phase
- 6.3. "Auf Wiedersehen" - Nach dem Auftrag ist vor dem Auftrag

3. Tag

14:00 – 17:00 (inkl. Pause)

7. Kundenbeziehungsmanagement oder auch CRM

- 7.1. Die systematische Gestaltung des Kundenbeziehungsprozesses
- 7.2. Zahlen, Daten, Fakten - CRM mit und ohne Software
- 7.3. Beziehungskompetenz entwickeln - den Kunden managen

4. Tag

9:00 – 17:00 (inkl. Pausen)

8. 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.