

Sales Excellence

Der Weg zu Spitzenleistungen im Vertrieb

■ Zum Seminar

Im dynamischen Wettbewerbsumfeld von heute reicht ein gutes Produkt allein nicht aus. Wo Angebote ähnlich, Märkte gesättigt und Preise unter Druck sind, da entscheidet sich der Erfolg eines Unternehmens vor allem im Vertrieb. Sales Excellence bedeutet, die effektivsten vertrieblichen Standards und Strukturen nachhaltig in der eigenen Vertriebsorganisation zu verankern.

Was macht die vertriebliche Stärke eines Unternehmens aus? Erfolgreiche Unternehmen gestalten die Verkaufsprozesse nicht aus der Sicht der eigenen Organisation, sondern aus der Sicht des Kunden. Erfahren Sie in diesem Workshop für Vertriebsführungskräfte, was dies für Ihren Vertrieb bedeutet!

Diskutieren Sie mit einer erfahrenen Unternehmerpersönlichkeit,

- wie Sie das eigene Vertriebspotenzial systematisch ermitteln, entwickeln und optimieren,
- wie Sie die Marktbearbeitung verbessern und konkrete Vertriebsmaßnahmen ableiten,
- wie Sie Rahmenbedingungen, Organisation und Führung für bestmögliche Ergebnisse gestalten,
- wie Sie Spitzenleistungen im eigenen Vertrieb sicherstellen.

■ Teilnehmerkreis (m/w)

Vorstand, Geschäftsführung, Führungskräfte aus Vertrieb, Key Account Management, Marketing, Produktmanagement

■ Art der Präsentation

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Seminarunterlagen

■ Ihr Seminarleiter

Prof. Dr. Claus Gerberich

ist international bekannter Unternehmer, Berater und Coach. Studium Maschinenbau und BWL in Karlsruhe, Mannheim und Cambridge. Vorstand und Geschäftsführer namhafter Unternehmen – z. B. adidas, Schöller, BASF. Hochschullehrer an den Hochschulen Worms und Luzern. Mehrere Aufsichtsratsmandate in mittelständischen Industrieunternehmen. Veröffentlichungen und Vortragstätigkeit zu aktuellen Managementthemen.

■ Seminardaten

Novotel City Köln, Bayenstr. 51

Di, 9.12.2014, 9.00 bis 17.00 Uhr

Anmelde-Nr. 0095000114 / Gebühr: € 660,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

■ Seminarinhalt

Der Wertbeitrag des Vertriebs

Wertorientiertes Denken · Wie lässt sich der Wertbeitrag des Vertriebs messen?

Unternehmensstrategie und Vertriebsstrategie

Der strategische Blickwinkel · Die vertriebsfokussierte Unternehmensstrategie · Strategy Map des Unternehmens

Was macht eine erfolgreiche Vertriebsstrategie aus?

Ziele und Inhalte der Vertriebsstrategie · Die Implementierung der Vertriebsstrategie

Tree Circle Analysis – das Leistungsprogramm

Das Angebot des eigenen Unternehmens · Anforderungen und Erwartungen der Kunden · Das Angebot der Wettbewerber

Vom Marktanteilsdenken zum Denken in Zielgruppen

Segmentierungskriterien des Marktes · Anforderungen der einzelnen Zielgruppen · Potenziale der Zielgruppen

Kundensegmentierung und Kundenwertmanagement

Wie man Kunden segmentiert · Conjoint Measurement – Ermittlung der Kundenanforderungen · Die relative Benchmarkposition · Kundenpotenzial und Kundenwert · Customer Lifetime Value · Wieviel Kundenpotenzial ist ausgeschöpft?

Das Vier-Stufen-Modell der Vertriebsziele

Ist- und Zielposition in Märkten · Vertriebsprozesse zur Zielerreichung · Verknüpfung der Vertriebsprozesse mit den Kundenpotenzialen · Effizienz und Effektivität der Vertriebsmitarbeiter

Effizientes Prozessmanagement im Vertrieb

Strukturierung der Vertriebsprozesse · Kundengewinnung und Kundenbindung · Wie gewinnt man verlorene Kunden zurück?

Die Steuerung von Vertriebskanälen

Der Trend zur Vertikalisierung · Multi-Channel-Management · Potenziale und Kosten der einzelnen Vertriebskanäle

Customer Relationship Management

Kundenzufriedenheit, Kundenbegeisterung, Kundenbindung · Touchpoint-Management · Der Aufbau eines CRM-Systems

Synchronisation des Verkaufs- und des Kaufprozesses

Das Konzept des Sales Funnels · Phasen des Verkaufsprozesses · Die Beteiligten im Kaufprozess · Abstimmung der Prozesse

Führung im Vertrieb

Balanced Scorecard als Führungsinstrument · Zielvereinbarungen · Anreizsysteme zur Zielerreichung · Vergütung im Vertrieb · Messung der Performance im Vertrieb · Die Top KPIs im Vertrieb

■ Teilnahmebescheinigung

Zum Abschluss der Veranstaltung erhalten Sie eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der TAW mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.