

Wege zum Kunden – mit System!

Vertriebsmanagement

Die eigene Vertriebsarbeit erfolgreich planen, organisieren und umsetzen

■ Zum Seminar

Mit dem richtigen Produkt zur richtigen Zeit beim richtigen Ansprechpartner sein – das ist der zentrale Erfolgsfaktor im Vertrieb. Wer das erreichen will, muss seine aktive Verkaufszeit effizient nutzen, denn im komplexen Vertriebsumfeld von heute steht davon immer weniger zur Verfügung.

Erfolgreicher Vertrieb beginnt daher damit, Kunden und Marktpotenziale genau zu analysieren. Nur dann lassen sich zielführende Vertriebsprozesse ableiten, nur dann kann man die Marktbearbeitung konsequent ausrichten, um Neukunden zu gewinnen und Bestandskunden zu pflegen oder auszubauen.

In diesem praxisorientierten Training optimieren Sie Ihr Know-how als Vertriebler und Vertriebsmanager:

- Sie analysieren Märkte, Kunden und Wettbewerber und definieren Ihre Vertriebsziele.
- Sie strukturieren Ihre Vertriebsaktivitäten und verbessern systematisch die Vertriebsprozesse.
- Sie ermitteln die Entscheidungsstrukturen bei Ihren Kunden, um ein individuelles Vorgehen sicherzustellen.
- Sie messen den Vertriebs Erfolg mit geeigneten Kennzahlen.

Ein individueller Aktionsplan unterstützt Sie dabei, Ihre Kenntnisse und Vorsätze kurzfristig in die Praxis umzusetzen.

■ Teilnehmerkreis (m/w)

Fach- und Führungskräfte aus dem Vertrieb, die ihre Vertriebsprozesse überprüfen und die Markt- und Kundenbearbeitung optimieren möchten

■ Ihr Seminarleiter

Dr. Klaus Körner

ist Vertriebsexperte und Inhaber von k2 - Beratung und Training. Mit der Erfahrung jahrelanger Vertriebspraxis in der Industrie etabliert er gemeinsam mit seinen Kunden nachhaltig erfolgreiches Arbeiten in Vertriebsprozessen.

■ Art der Präsentation

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Übungen, Diskussion, Erarbeitung individueller Aktionspläne, Seminarunterlagen

■ Seminardaten

Wuppertal, Hubertusallee 18
 Di, 26.3.2019 bis Mi, 27.3.2019,
 jeweils 9.00 bis 16.30 Uhr
Anmelde-Nr. 505010W / Gebühr: € 1.220,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

■ Seminarinhalt

1. Grundlagen des Vertriebsmanagements

- Arbeitsrahmen und Verantwortung im Vertrieb
- Vertriebsstrategie und Unternehmensstrategie
- USP und Positionierung
- Vertriebswege und Vertriebskanäle festlegen
- Kunden segmentieren und klassifizieren
- Betreuung auf die Bedeutung des Kunden abstimmen
- Kundenwertanalyse und Kundenprofitabilität

2. Vertriebsplattform und Vertriebsprozesse

- Der Weg des Kunden vom Markt bis zum Stammkunden
- Der Vertriebs-Trichter zur systematischen Arbeit an Vertriebschancen und Potenzialen
- Strukturiertes Arbeiten in den Vertriebsprozessen Akquisition, Kundenbindung und Kundenausbau

3. Die relative Marktposition beim Kunden

- Analyse der relativen Marktposition beim Kunden
- Berücksichtigung des Wettbewerbsumfelds
- Ableitung passender Vertriebsmaßnahmen zur Erhöhung der Erfolgswahrscheinlichkeit

4. Der Entscheidungsprozess beim Kunden

- Entscheidungsprozesse auf Kundenseite analysieren
- Entscheidungsbeteiligte identifizieren
- Ziele und Erwartungen im Buying Center erkennen
- Das eigene Verhalten an die Gesprächspartner anpassen
- Kontakte und Kontakthalte passend planen

5. Erfolgsmessung und Key-Performance-Indikatoren

- Strategie, Vertriebsziele und Aktivitäten abstimmen
- Definition und Messung von Vertriebskennzahlen
- Umgang mit Abweichungen
- Identifizierung und Ausbau von Cross-Selling-Potenzialen
- Monitoring kundenbezogener Maßnahmen
- Sicherstellung der Qualität in der Durchführung

6. Workshop: Aktionsplan zur individuellen Umsetzung

- Ableitung der wichtigsten Aktivitäten
- Planung der weiteren Umsetzung im Tagesgeschäft
- Reflexion der Aktionspläne mit Trainer und Gruppe

■ Teilnahmebescheinigung

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

■ Beratung und Information

Fachlich: Dipl.-Ök. Simon Oesterwalbesloh, Tel.: 0202-7495-303
 Organisatorisch: Tiziana Rampino, Tel.: 0202-7495-229

Hubertusallee 18 42117 Wuppertal Tel. 0202/7495-0 Fax 0202/7495-202 www.taw.de taw@taw.de

Kompetenzzentren und Themenakademien der TAW

Unsere Kompetenzzentren: **KONSTRUKTION** und **ENTWICKLUNG, MASCHINENBAU** und **FAHRZEUGECHNIK, ELEKTROTECHNIK, VERFAHRENSTECHNIK**



Die TAW ist ein Außeninstitut der RWTH Aachen und Weiterbildungspartner der Bergischen Universität Wuppertal