



BILDUNGSANGEBOT

Erfolg in der Vertriebssteuerung in Riesa

Die zunehmende Marktdynamik, kürzere Produktlebenszyklen und der zunehmende Wettbewerb in unserer digitalen und globalen Welt stellen den Vertrieb vor immer höhere Anforderungen. Die Entwicklung und laufende Aktualisierung einer marktorientierten Vertriebsstrategie ist daher Grundvoraussetzung für Ihr Bestehen auf dem Markt.

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Vertriebsabläufe kritisch hinterfragen, um Verbesserungsprozesse anzustoßen. Lernen Sie, wie sie professionelle Marktanalyse und Zielgruppenforschung betreiben, Kundenpotenziale bewerten, Ihre eigene Unternehmensstrategie daran ausrichten und eine motivierte Vertriebsmannschaft aufbauen. Wir helfen Ihnen dabei, wie sie ungenutzte Vertriebspotenziale erkennen aber auch Methoden kennenzulernen, mit denen Sie neue Zielgruppen und Märkte erschließen können. Lernen Sie in diesem Seminar Steuerungsfaktoren kennen, mit denen Sie die Produktivität und Motivation Ihrer Vertriebsmitarbeiter steigern und wie Sie Veränderungsprozessen überzeugend kommunizieren können.

Inhalte

- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Mit der ABC-Kundenanalyse zur potenzialorientierten Kundensegmentierung
- Marktsegmentierung und -entwicklung
- Portfolioplanung, Marktpositionierung und Identifizierung von Alleinstellungsmerkmalen
- Vertriebskanalanalyse und Entwicklung eines effektiven Multichannel-Vertriebs
- Vertriebsorganisation planen und optimieren
- Strategische Vertriebs-Konzeption aufstellen und Vertriebsprojekte ableiten
- Vertriebsprozesse optimieren und erfolgreiches Schnittstellenmanagement zwischen Innen- und Außendienst sowie Key Account Management vorantreiben
- Digitalisierungspotenziale analysieren und ausschöpfen
- Aufbau und Steuerung eines leistungsfähigen und motivierten Vertriebsteams
- Kommunikation im Changemanagementprozess: Kultur der Veränderungs- und Leistungsbereitschaft sowie des Vertrauens
- Monitäre und nicht monitäre Instrumente zur Steuerung und Motivation des Vertriebsteams
- Vertriebssteuerung mit strategischen und operativen Vertriebszielen
- Steuerung mit Vertriebs-Kennzahlen und Balanced Scorecard
- Entwicklung von Messkriterien und Vergütungssystemen

Zielgruppe

Fach- und Führungs- und Nachwuchskräfte im Vertrieb, Vertriebsleiter, Sales Manager und Geschäftsführer

Trainerprofil

Ihr Trainer verfügt über umfassendes Know-how im Bereich des Vertriebes sowie über mehrjährige Schulungserfahrung in der Aus- und Weiterbildung.

Seminardauer

2 Tage (8 Unterrichtseinheiten (1 UE=45 Minuten))

Rabatt

Bei Anmeldung bis mindestens 6 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir Ihnen einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10 %.

Anmerkung

Bildungszentrum Riesa / Standort Meißen

Fabrikstraße 16 / Eingang Brauhausstraße

01662 Meißen

Termine am Standort Meißen: 08. - 09.02.21

03. - 04.05.21

25. - 26.10.21

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

Termine

26.01.21, 09:00 Uhr - 27.01.21, 15:30 Uhr

09.03.21, 09:00 Uhr - 10.03.21, 15:30 Uhr

22.09.21, 09:00 Uhr - 23.09.21, 15:30 Uhr

Für diesen Kurs können auf Anfrage individuelle Termine vereinbart werden.

Anbieter

bsw gGmbH

Ort

Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH

Rudolf-Breitscheid-Straße 33

01587 Riesa

Ansprechpartner

Carina Duve

03525 5140012

Preis

899,00 EUR (umsatzsteuerbefreit) pro Teilnehmer