
Seminar: Vertrieb erfolgreich managen

Vertrieb, also das Verkaufen der angebotenen Produkte und Leistungen, ist elementar für jedes Unternehmen. Ganz gleich, wer letztendlich Ihre Kunden sind, es geht an einer wohlüberlegten und umsetzbaren Vertriebsstrategie nichts vorbei!

Dieses Seminar hilft Ihnen Ihren Vertrieb so zu organisieren, um sich erfolgreich am Markt zu positionieren und Ihr Geschäft weiter ausbauen können.

Inhalte

Wo steht mein Vertrieb heute, welche Märkte bediene ich und welche Strategien kann ich daraus entwickeln?

- Markt & Wettbewerb
- Aufteilung von Märkten und Segmentierung
- Wettbewerbsvorteile erkennen und nutzen
- Angebot, Positionierung & Pricing
- Kundenbedarfe und Kundennutzen erkennen und bedienen (USP)
- Vertriebswege und -kanäle planen und managen
- Tools für ein Customer Relationship Management-System (CRM)

Operativer Vertrieb

- Vertriebsstrategie überführen in Aktivitäten und Prozesse
- Anpassung des Vertriebsprozesses auf das Einkaufsverhalten des Kunden: Unterscheidung zwischen Entscheidern (Fachabteilung) und Abwicklung (Einkauf)
- Steuerung von Vertriebsprozessen: Vom Erstkontakt bis zum After-Sales.

Strategischer Vertrieb

- Ableitung der Vertriebsstrategie aus den Unternehmenszielen
- Strategische und operative Vertriebsziele
- Ableitung und Anwendung von sinnvollen Kennzahlen / KPIs, im Vertrieb

Organisation & Management des Vertriebsteams

- Verantwortungen, Kompetenzen und Informationsfluss im Team
- Personaleinsatz gemäß dem Prinzip „best-fit“, Abgleich mit den Eigenschaften eines guten (und glaubwürdigen) Verkäufers.
- Motivation und Incentives zur Vertriebssteuerung
- Personalentwicklung, Führung & Feedback von Vertriebsmannschaften
- Führen mit Zielen im Vertrieb

Ihr Nutzen

- Sie können eine maßgeschneiderte Vertriebsstrategie entwerfen, die Ihrem Unternehmen entspricht und dem Markt- und Wettbewerbsumfeld gerecht wird.
- Sie sind in der Lage gezielt die Stärken eines jeden einzelnen in Ihrem Vertriebsteam so einzusetzen, das bestmöglich die Strategie verfolgt wird.
- Sie können Anreizsysteme so nutzen, dass Ziele erreicht werden bei bestmöglicher Mitarbeitermotivation.
- Mit dem Erlernten können sie Ihre gegenwärtige Situation analysieren und strategisch neu ausrichten.
- Gewinnen Sie direkt neue Ideen, die sie nach dem Seminar bereits in die Praxis umsetzen können.
- Sie werden vertraut gemacht mit state-of-the-art Arbeitsweisen zur Einschätzung des Markumfelds und können entsprechend Ihrer Aktivitäten und Absatzkanäle steuern.
- Vertriebsprozesse und Aktivitäten können klar bestimmt und nachvollziehbar implementiert werden.
- Sie nutzen Kennzahlen und Indizes zur gezielten Steuerung und Organisation Ihres Teams

Methoden

Vermittlung theoretischer Grundlagen unter Einbeziehung von Praxisbeispielen, Gruppen und Einzelübungen mit direktem Feedback. Fragen & Diskussionen mit praktischen Übungen. Fallstudien mit Ableitung aufs eigene Unternehmen. Erarbeitungen konkreter Next Steps, bei denen eine direkte Umsetzung im Unternehmen im Anschluss an das Seminar möglich ist.

Zielgruppe

Führungskräfte im Vertrieb, Vertriebs- und Verkaufsleiter:innen, Verantwortliche im Verkaufsmanagement, Vertriebsmanagement, Sales Manager:innen, Geschäftsführer:innen. Das Seminar richtet sich an Entscheider:innen im B2B-Segment mit komplexen, erklärungsbedürftigen Produkten, Dienstleistungen und Lösungen.

- Dauer:** 2 Tage
- Ort:** Wiesbaden
- Preis:** EUR 1.490,-- pro Teilnehmer
- Enthalten im Preis:** Ein Mittagessen pro Seminartag
- Anmeldung unter:** <https://burchard-consult.com/coaching-seminare/>

Seminarleitung

Knut Burchard arbeitet seit über 20 Jahren im Vertrieb und hat das Metier von der „Pieke“ auf gelernt. Seine Positionen umfassten Außendienstmitarbeiter, internationaler Key Account Manager, Vertriebsleiter und Geschäftsführer Vertrieb in Mittelstand und Konzern. So konnte er die volle Bandbreite an Erfahrungen sammeln und kennt die Perspektiven aller Beteiligten am Vertriebsprozess.

