

strategische Vertriebsplanung

Sie können einen Elefanten essen -
dazu müssen Sie ihn in ganz kleine Stückchen schneiden.
Ein guter Plan und eine konsequente Umsetzung bringen Sie an das Ziel!



| | |
|------------------------------------|---|
| <p>Inhalt</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Voraussetzung erfolgreicher Vertriebsarbeit ▪ Vertriebsplanungs- und Steuerungssysteme ▪ Forecast-System, CRM-System ▪ Kundenaufteilung im Vertrieb ▪ Vertriebsziele, die motivieren ▪ Salespläne erstellen und Meilensteinkontrolle ▪ Umsatz, Kosten, Profit ▪ Mitarbeitergespräch im Vertrieb, Inhalte und Verbindlichkeit ▪ Neukundenplanung ▪ Bestandskundenbetreuung ▪ Vertriebs-Event-Planung: Messen, Ausstellungen, Open House, ▪ Mitarbeiterentwicklung ▪ Entlohnungssysteme; Fix – Variabel als Ansporn |
| <p>Zielgruppe</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Account Manager, Verkäufer ▪ Geeignet für alle Branchen mit erklärungsbedürftigen, hochpreisigen Produkten und Dienstleistungen (Investitionsgüter) |
| <p>Ziele Ergebnisse</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie bestimmen die Eckpunkte Ihrer strategischen Vertriebsplanung ▪ Sie gewinnen Klarheit für Ihr Vorgehen im kommenden Zeitraum ▪ Sie führen mit (attraktiven und akzeptierten) Zielen und kontrollieren rechtzeitig mit abgestimmten Meilensteinen ▪ Mitarbeiterführung und –Motivation bedingen sich gegenseitig ▪ Sie bauen erfolgreiches Vertriebsteam auf |
| <p>Dauer</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ 3 – 5 Tage |
| <p>Honorar</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot |