

Verkaufsteams erfolgreich managen

Wie Sie mit Ihren Teams Umsatz- und Gewinnsteigerungen realisieren



Das Verkaufskonzept „Wir haben das bessere Produkt!“ ist schon lange nicht mehr aktuell. Denken Sie in alternativen Lösungen! In diesem Seminar erarbeiten Sie im Erfahrungsaustausch mit Berufskollegen neue Wege offensiver Verkaufsstrategien. Damit realisieren Sie Ihre Gewinnziele und sichern sich erhebliche Umsatzsteigerungen! Prospektiv steuern statt retrospektiv kontrollieren ist die Devise.

Erleben Sie Vertriebsprofi und Buchautor Peter Schreiber

Limitierte Teilnehmerzahl

Tagungshotel zum Wohlfühlen

Qualifizierte Betreuer

Direkt aus der Praxis

Fachlich auf höchstem Niveau

Erfahrener Top-Trainer



**12./13. Juni 2008
Frankfurt**

**02./03. Dez. 2008
Weilburg**

EINFÜHRUNG

Liebe Interessentin,
lieber Interessent,

in wirtschaftlich prosperierenden Zeiten stand der reibungslose Ablauf der Verkaufsarbeit im Vordergrund. Heute sind jedoch ausgereifte Verkaufsstrategien mit konkreten, in der Praxis sofort umsetzbaren Maßnahmen gefragt. Nur so können Sie die jährlichen Gewinnziele und Umsatzsteigerungen nach wie vor realisieren.

Die zielführende Verkaufsplanung

Das Entwickeln solcher Verkaufsstrategien ist Aufgabe des Vertriebsmanagements. „Managen“ bedeutet bekanntlich „Planen, Durchführen, Kontrollieren“. Das besagt, das Herunterbrechen von Umsatzzielen auf einzelne Verkaufsgebiete. Unter Berücksichtigung von Potenzial und Chance, mit konkreten Meilensteinen und mit qualitativen und strukturellen Zielen. Nur das ist erfolgversprechend und motivierend für die Verkaufsmannschaft.

Die Durchsetzung der Verkaufskonzepte

Außerdem müssen vorausschauend die Anforderungsprofile und Qualifizierungsmaßnahmen definiert werden. Diese sollen die Mitarbeiter befähigen, damit sie heute und in Zukunft ihren Verkaufsauftrag erfüllen können. Denn knappe Personal- und Budget-Ressourcen erfordern Vertriebseffizienz. Differenzierte Markt- und Kundenbearbeitungskonzepte sowie Zielkundenstrategien müssen sich an Potenzial und Chance orientieren.

Die motivierende Verkaufsführung

Das alte Verkaufskonzept „Wir haben das bessere Produkt“ ist schon lange nicht mehr aktuell. Die moderne Verkaufsführungskraft hat ein anderes Selbstverständnis bezüglich Führen und Coachen als der „Oberverkäufer“ vergangener Tage. Prospektiv steuern statt retrospektiv kontrollieren ist die Devise. Sie kennt das Wirkprinzip für Leistungsbereitschaft und -fähigkeit. Die Verkaufsführungskraft setzt in seinem Controlling sinnvolle Indikatoren für die Vertriebssteuerung ein. Diese leitet sie immer wieder aufs Neue aus den aktuellen Verkaufszielen ab. Salesmeetings, gemeinsame Kundenbesuche, Projektbesprechungen und Mitarbeitergespräche werden bewusst als Instrumente der Verkaufsführung eingesetzt.

*Der „Nummer 1 Workshop“
für Ihr Vertriebsmanagement*

Fragen auch Sie sich...

- Viel Arbeit, wenig Brot: Wie bekommen wir mehr Effizienz in unsere Verkaufsarbeit?
- Wie optimieren wir unsere Marktpositionierung für eine motivierendere Verkaufsplanung?
- Wir brauchen neue Kunden: Wie akquirieren wir noch mehr Wettbewerberkunden?
- Welche weiteren Ziele brauchen wir neben dem Umsatzziel denn wirklich?
- Unsere Verkaufsmitarbeiter arbeiten bereits im roten Bereich: Wie motivieren wir unsere Mitarbeiter, damit sie unsere herausfordernden Ziele verfolgen und erreichen?
- Die Kunden wollen mich, die Mitarbeiter brauchen mich, aber ich kann nicht überall sein: Wie soll ich mein Team erfolgreich führen?
- Wir können unsere Mitarbeiter nicht kontrollieren und „Zahlenspiele“ halten uns nur vom Verkaufen ab: Welche Informationen aus dem „Vertriebscontrolling“ nützen uns wirklich?
- Wir leben in einem brutalen Verdrängungswettbewerb: Wie gewinnen wir zusätzliche Umsätze und stabilisieren unsere Preise?

Antworten direkt aus der Praxis

Antworten auf diese und weitere Fragen finden Sie in unserem erfolgreichen Training mit dem gefragten Vertriebsexperten Peter Schreiber. Auf dieser Veranstaltung erarbeiten Sie im Erfahrungsaustausch mit Berufskollegen Vorgehensweisen und Instrumente, um Ihre Gewinnziele und Umsatzsteigerungen sicher realisieren können. Es muss endlich wirklich in Lösungen gedacht werden.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Mit freundlichen Grüßen



Bernd K. Zeuschel
Geschäftsleitung

WORKSHOP-PROGRAMM

*Praktiker
treffen Praktiker*

Erster Tag

- 1. Interaktive Einführung**
 - Begrüßung und Vorstellungsrunde
 - Fragen und Erwartungen der Teilnehmer
- 2. Lerneinheit: Die drei Erfolgsfaktoren des Verkaufsmanagements**
 - Zielführende Verkaufsplanung
 - Zielführende Verkaufskonzepte
 - Motivierende Verkaufsführung
- 3. Lerneinheit: Die drei tragenden Säulen einer zielführenden Verkaufs-Planung**
 - Verkaufsziele, abgeleitet aus dem Unternehmensziel „Gewinnoptimierung“
 - Das Credo und die Marktpositionierung als Voraussetzung für eine strategische und motivierende Verkaufsplanung
 - Mitarbeiterqualifizierung und –rekrutierung: Das Anforderungsprofil, das Bewerbergespräch und die unumgänglichen Schulungen
- 4. Workshop: Die Umsetzung der drei Säulen in die Praxis**
 - Erarbeitung praktischer Lösungsansätze
- 5. Lerneinheit: Entwicklung von pragmatischen Verkaufskonzepten**
 - Differenzierte Marktbearbeitungskonzepte: An Potenzial und Chance orientiert
 - Verkaufskonzept „Lösungspartner“ anstelle „Hersteller und Lieferant von Produkten“
 - Zielkundenstrategie und Aktivitätenpläne zur Umsatzsteigerung
- 6. Workshops: Marktbearbeitung, Zielkundenstrategie und Aktivitätenpläne**
 - Nach welchen Aspekten kann die Marktbearbeitung differenziert werden?
 - Wie sieht eine erfolgreiche Zielkundenstrategie in der Praxis aus?

Zweiter Tag

- 7. Lerneinheit: Die motivierende Führung des Verkaufs**
 - „Managen“ und „Coachen“: Das richtige Selbstverständnis der Verkaufsführungskraft
 - Das Prinzip „Wollen-Wissen-Können-Tun“: Leitlinie, um Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit herzustellen
- 8. Lerneinheit: Strategiekonforme Verkaufsziele und deren Controlling**
 - Methode der Ziele-Bündel-Matrix
 - Quantitative und qualitative Verkaufs-Ziele, persönliche Ziele je Mitarbeiter und zielführende Etappenziele
 - Das richtige Verständnis bezüglich Verkaufs-Controlling
 - Aufbau eines strategiekonformen Controllings für den Verkauf
- 9. Workshops: Strategiekonforme Verkaufsziele und Verkaufs-Controlling**
 - Welche Kennziffern können aus aktuellen Verkaufszielen als Indikatoren für den Verkaufserfolg abgeleitet werden?
- 10. Lerneinheit: Der Motivationsfaktor „Kommunikation“ im Verkauf**
 - Kommunikation der Ziele und Strategien
 - Kommunikation einzelner Aktivitäten
- 11. Lerneinheit: Die Führungsinstrumente im Verkauf**
 - Das erfolgreiche „Sales Meeting“
 - Der gemeinsame Kundenbesuch und das Training im Feld
 - Mitarbeitergespräch und Projektbesprechung
- 12. Workshop: Führungsinstrumente in der Praxis des Vertriebs**
 - Gliederung für ein motivierendes und ergebnisorientiertes „Sales Meeting“

WORKSHOPLEITER

Peter Schreiber

Peter Schreiber ist im deutschsprachigen Raum einer der renommiertesten und führenden Verkaufstrainer. Er ist bekannt als Stratege mit dem Auge für das Machbare. Wenn es um die systematische Umsetzung von Verkaufsstrategien, Gewinnzielen und Umsatzsteigerungen geht, ist Peter Schreiber ein in Fachkreisen gefragter Experte.

Nach dem Studium absolvierte er die klassische Verkäuferlaufbahn bis hin zu Vertriebsführungsaufgaben in Sondervertrieben für spezielle Produkte, für Großkunden sowie für spezielle Vertriebswege. Er kennt alle Facetten des operativen Verkaufens aus eigener Praxis.

Seit mehreren Jahren ist er als Trainer und Coach für viele namhafte Unternehmen tätig, unter anderem für Daimler Chrysler, Sandvik und Alcatel. Seine Schwerpunkte liegen im „Coaching“ für Vertriebsführungskräfte, strategisches Verkaufen im Projektgeschäft, Verhandlungsstrategien in Preisgesprächen und Verkaufstrainings für Innendienst, Kundenbetreuer und Produktmanager.

Neben unzähligen Veröffentlichungen in Fachzeitschriften ist Peter Schreiber erfolgreicher Buchautor.

Global Competence Forum

Wir organisieren Konferenzen und Trainings zu aktuellen Managementthemen sowie internationale Fachseminare für den "Global Player". Ein weiterer Schwerpunkt sind Länderseminare zu den Regionen Asien-Pazifik, Nord- und Südamerika sowie Ost- und Westeuropa.

Herausragende Trainer, namhafte Experten und erfahrene Industriepraktiker vermitteln Know-how, hochwertiges Managementwissen und ihre praktischen Erfahrungen in einer didaktisch aufbereiteten, verständlichen Form.

Wir legen großen Wert auf eine besonders angenehme, lern- und arbeitsfördernde Atmosphäre und bieten den Teilnehmern, ergänzend zur anspruchsvollen Wissensvermittlung, ein Forum für den Erfahrungsaustausch auf höchstem Niveau.

WEITERE INFORMATIONEN

Teilnehmerkreis

Dieser Workshop eignet sich besonders für Praktiker, die in einem persönlichen Umfeld zusammen mit anderen Praktikern neue Wege gehen möchten. Insbesondere auch für Vertriebsführungskräfte aus dem Business-to-Business-Bereich, die sowohl strategisch als auch operativ tätig sind:

- Vertriebsleiter/innen
- Verkaufsleiter/innen
- Regionalverkaufsleiter/innen
- Produktmanager/innen
- Geschäftsleitung und Vorstand

Ziele des Workshops

Seitens des anwesenden Experten werden

- ausführliche Informationen bereitgestellt und Praxiswissen vermittelt
- bewährte Vorgehensweisen aufgezeigt und konkrete Fragen beantwortet
- Entscheidungsgrundlagen gegeben und wertvolle Orientierungshilfen dargelegt
- Empfehlungen abgegeben und weiterführende Informationsquellen genannt
- Erfahrungen der anwesenden Teilnehmer angesprochen, diskutiert und aufgearbeitet
- Fähigkeiten vermittelt, um eventuelle Risiken realistisch einschätzen zu können
- Informations- und Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern aktiv gefördert

Methodik des Workshops

Optimale Kombination aus moderierten Lernprozessen, praxisorientierten Anregungen, Fallbeispielen, professionell begleiteten Umsetzungsworkshops, Fragerunden, Diskussion und natürlich etwas Humor zur Vermittlung des angesprochenen Wissens. Einsatz diverser Methoden zur Unterstützung und Förderung des Wissenstransfers sowie zur Auflockerung des Workshops.

Sprache des Workshops

Workshops, Lehrgespräche, Diskussionen und die Seminardokumentation werden in deutscher Sprache gehalten.

Veranstaltungsort

Um ein angenehmes Ambiente und eine positive Lernatmosphäre zu gewährleisten, finden die Seminare in sehr schönen Seminarhotels in ausgewählten Städten und ansprechenden Regionen statt.

Seminarzeiten

Einlass/Empfang	08.45 Uhr
1. Seminarblock:	09.00 Uhr – 10.45 Uhr
2. Seminarblock:	11.15 Uhr – 12.45 Uhr
3. Seminarblock:	14.15 Uhr – 15.45 Uhr
4. Seminarblock:	16.15 Uhr – 17.45 Uhr

Pausen und Mittagessen

Während gemeinsamer Pausen und Mittagessen im Tagungshotel bietet sich ausreichend Zeit und Gelegenheit zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch mit den anwesenden Experten und Teilnehmern.

Abendprogramm

Im Rahmen eines optionalen, nicht im Preis enthaltenen Restaurantbesuchs besteht Gelegenheit zum geselligen Beisammensein sowie zur Fortsetzung von Diskussion, Gedanken- und Erfahrungsaustausch.

Übernachtung

Wir empfehlen die Übernachtung im Seminarhotel, damit das Seminarangebot optimal genutzt werden kann. Unseren Teilnehmern steht hierzu im Tagungshotel unter dem Stichwort „Global Competence Forum“ ein Zimmerabrufkontingent zur Verfügung.

Anmeldung

Anmeldungen bitte unter Verwendung dieses Formulars an Faxnummer 07071 559730 oder per Post an Global Competence Forum, Schlossbergstraße 10, 72070 Tübingen. Im Falle von Rückfragen erreichen Sie uns unter Tel. 07071 5597-0.

Nach Anmeldungseingang erhalten Sie Ihre Anmeldebestätigung, Anfahrtsbeschreibung, Hotelinformation und Rechnung. Die Seminarteilnahme kann nur erfolgen, wenn der Rechnungsbetrag bereits eingegangen ist oder vor Ort per Scheck beglichen wird.

Stornierung/Umbuchung

Stornierungen und Umbuchungen müssen schriftlich erfolgen. Bis 2 Wochen vor dem Workshop erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 130,-. Bei späteren Abmeldungen oder Umbuchungen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Mit Ihrer Unterschrift erklären Sie sich mit den genannten Stornierungs- und Umbuchungskonditionen einverstanden.

Konditionen

Je Workshoptag und Teilnehmer € 790,- zzgl. MwSt. Mehrtägige Workshops müssen zusammenhängend gebucht werden.

Leistungsumfang

Enthalten sind die Teilnahme am Workshop, die komplette Dokumentation, alle Mittagessen und alle Kaffeepausen. Nicht enthalten sind die Übernachtungen im Tagungshotel sowie die Abendessen.

FAX-ANMELDUNG +49 7071 559730

Seminar:	<u>Verkaufsteams erfolgreich managen (PWFV)</u>	Seminarort:	_____
Termin:	_____	Firma:	_____
Name, Vorname:	_____	Strasse:	_____
Titel, Position:	_____	PLZ, Ort:	_____
Telefon	_____	Rechnung an:	_____
Fax:	_____		_____
Mobiltelefon:	_____	Branche:	_____
E-Mail:	_____	Mitarbeiterzahl:	_____
Ansprechpartner:	_____	Unterschrift:	_____
Ort, Datum:	_____		