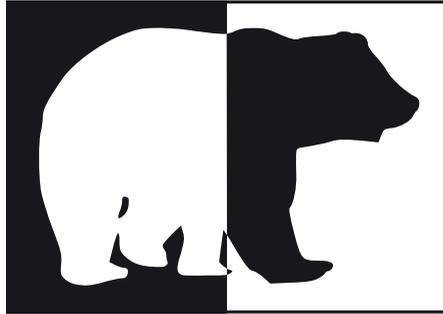


Praxis-Seminar

13. bis 15. November 2013 Frankfurt a.M.
27. bis 29. November 2013 Frankfurt a.M.



GrizzlyAkademie

Vertrieb im Bildungsbereich

Tage
einzeln
buchbar

Tag 1: Grundlagen für Ein- und Umsteiger – Was den Erfolg ausmacht

Tag 2: Key-Account-Manager in Bildungseinrichtungen

Tag 3: Vertriebsleiter – Organisation und Mitarbeiter auf Erfolg ausrichten

Schwerpunkte:

Tag 1: Grundlagen für Ein- und Umsteiger – Was den Erfolg ausmacht

- Was bedeutet Vertrieb?
- Wie werden Dienstleistungen wie Seminare verkauft?
- Argumentieren und Überzeugen

Tag 2: Key-Account-Manager in Bildungseinrichtungen

- Selbstbild und Aufgaben
- Beziehungsmanagement
- Portfolio-Analyse
- Budgetbindung
- Konkurrenz-Analyse

Tag 3: Vertriebsleiter – Organisation und Mitarbeiter auf Erfolg ausrichten

- Vertriebsteammanagement
- Vertriebsstrategien
- Management-Informationssysteme

Zertifikat:

Jeder Teilnehmer erhält ein Zertifikat mit den behandelten Themen.

Geld-zurück-Garantie:

Entspricht das Seminar nicht Ihren Vorstellungen, wenden Sie sich bitte bis 11 Uhr an unsere Mitarbeiter. Sollte sich keine Lösung finden, erstatten wir Ihnen die Teilnahmegebühr ab diesem Tag zurück.



Tag 1: Grundlagen für Ein- und Umsteiger – Was den Erfolg ausmacht

Seminarziel:

Erlernen der Grundlagen des Vertriebs bei Bildungsunternehmen.

Was bedeutet Vertrieb?

- Aufgaben und Ziele
- Zielgruppe – Anforderungen erkennen und verstehen
- Kontaktpersonen definieren und begreifen
- Verkaufsprozess ermitteln
- Selbstmotivation

Wie werden Dienstleistungen wie Seminare verkauft?

- Optimale Vorbereitung
- USPs des Produkts?
- Netzwerke nutzen / Kontakte identifizieren
- Die Sprache des Kunden?
- Die Sprache des Marktes?
- Mögliche Motive - geschäftlich/persönlich
- Wer sind meine Ansprechpartner? Kunden aktiv angehen
- Welcher Ansprechpartner spielt welche Rolle?
- Wann macht eine Terminvereinbarung Sinn?

Argumentieren und Überzeugen:

- Wie gut kenne ich mein Produkt / meine Einstellung dazu
- Kommunikation und Gesprächsführung

- Einwandbehandlung
- Vorteile herausarbeiten
- Nutzen aufzeigen
- Zielsetzung / Abschluss

Tag 2: Key-Account-Manager in Bildungseinrichtungen

Seminarziel:

Verbesserung der Kompetenz, Schlüsselkunden zu umwerben und damit Umsatz zu steigern.

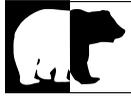
Tools des Key-Account-Managers:

Selbstbild und Aufgaben:

- Wie sehe ich mein Selbstbild als Key-Account Manager?
- Was sind meine Aufgaben im Key Account Management?
- Wie definiere ich Key Accounts?
- Was versteht das eigene Unternehmen unter Key Accounts?

Beziehungsmanagement:

- Netzwerkgestaltung beim Key-Account-Kunden
- Unangenehme Situationen in partnerschaftliche umwandeln
- Mit Beschwerden professionell umgehen
- Taktiken der Verhandlungspartner identifizieren und angemessen reagieren
- Unfaire Strategien sowie Taktiken erkennen und bewältigen
- Partnerschaftlich, authentisch, glaubwürdig



Portfolio-Analyse:

- Was haben wir als Unternehmen dem Key-Account zu bieten?
- Ist das Portfolio wirklich wettbewerbsfähig?
- Stärken und Schwächen des eigenen Portfolios herausarbeiten

Budgetbindung:

- Preispolitik und USP-Services für Key-Accounts
- Manipulation, Macht- und Gewinnorientierung in Verhandlungsstrategie berücksichtigen
- Schwierigen Verhandlungspartnern begegnen

Konkurrenz-Analyse:

- Wer sind meine Konkurrenten?
- Wie gut kenne ich meine Konkurrenten?
- Wie sieht das Konkurrenz-Portfolio aus?
- Welchen Nutzen ziehe ich aus der Konkurrenz-Situation?

Tag 3: Vertriebsleiter – Organisation und Mitarbeiter auf Erfolg ausrichten

Seminarziel:

Bessere Strategien für mehr Abschlüsse entwickeln, Organisationsstruktur optimieren, Management-Informationssysteme installieren und Mitarbeiter individuell zum Erfolg führen.

Vertriebsteammanagement:

- Wie gut kenne ich mein Team und meine Mitarbeiter?
- Welcher Mitarbeiter bekommt welche Aufgaben und Kompetenzen zugeteilt, die zu einem erfolgreichen Gesamtergebnis führen?
- Wie ist der Austausch im Team?
- Wie arbeiten die Mitarbeiter im Team zusammen?
- Stärken und Energien im Team bündeln

Vertriebsstrategien:

- Klare und nachvollziehbare Ziele fürs Team setzen
- Kundenstrategien entwickeln und umsetzen
- Eine Sprache sprechen
- Auftreten nach außen zum Kunden
- Vertriebsprozesse anpassen
- Preispolitik
- Strategisches Konditions- und Preismanagement
- Risikoanalyse
- Prognosen / Forecast

Management-Informationssysteme:

- Planung
- Steuerung
- Kontrolle
- Prognose
- Umfassendes Beziehungsmanagement
- Wettbewerb beobachten
- Von Wettbewerbern abheben

Anmeldung & Information

Ich nehme in Frankfurt am

- 13. November 2013 - Vertriebsgrundlagen
- 14. November 2013 - Key-Account-Manager
- 15. November 2013 - Vertriebsleiter

- 27. November 2013 - Vertriebsgrundlagen
- 28. November 2013 - Key-Account-Manager
- 29. November 2013 - Vertriebsleiter

zum Preis von € 495,- pro Tag zzgl. USt..
Uhrzeiten: 9:00 - 16:30

Enthalten sind Tagungsunterlagen und Verpflegung. Stornierungen sind bis zehn Tage vor Beginn frei, Ersatzteilnehmer können jederzeit kostenlos benannt werden.

- Korrigieren Sie meine Adresse wie folgt

Nachname, Vorname

Abteilung / Position

E-Mail

Telefon

Fax

Unternehmen

Straße / Nr.

Datum, Unterschrift

Internet: www.grizzlycrm.de
per Mail: anmeldung@grizzlycrm.de
per Fax an: +49 (0)2241/1455099
telefonisch: +49 (0)89/21551939
schriftlich: GrizzlyCRM Thomas Uzunoff
Barbarossastr. 15, 53721 Siegburg

Ihre Expertin:

Gerardina Pantanella ist seit mehr als 20 Jahren im Vertrieb im Bildungsbereich tätig. Davon 17 Jahre in den Funktionen Senior Account Manager, Director Key Account Management und Director Sales bei einem der größten internationalen Seminar- und Kongressmanagement-Anbieter der INFORMA Deutschland SE. Zuletzt war sie als Geschäftsführerin verantwortlich für die BME Marketing GmbH, die Tochter des BME Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.. Heute ist sie selbstständig als Beraterin und Coach im Vertriebs- und Marketingdienstleistungsumfeld tätig.

Alternativer Termin:

Haben Sie an den Terminen keine Zeit? Gerne nehmen wir ihren Terminwunsch entgegen.

Veranstaltungsort:

Frankfurt Lighttower Business Center
Hanauer Landstr. 126-128
60314 Frankfurt

Gerne sind wir bei der Hotellsuche behilflich.

Kontakt:

GrizzlyCRM Thomas Uzunoff
Barbarossastr. 15 | 53721 Siegburg
Telefon: +49(0)89/21551939
Fax: +49(0)2241/1455099
E-Mail: info@grizzlycrm.de
Internet: www.grizzlycrm.de

##A2567##bra