



Wie eine Vertriebsstrategie tatsächlich umgesetzt wird

Lücken schließen bei der Realisierung der Vertriebsstrategie

- › Vertriebsstrategien in wirkungsvolle Verkaufspläne umwandeln
- › Ein Seminar für Führungskräfte

14. November 2013

Ort: Stuttgart, Hamletstr. 11 (VDI-Haus)



Seminarinhalt auf einen Blick

Wie eine Vertriebsstrategie tatsächlich umgesetzt wird

- › Welches sind für Vertriebsleiter die zentralen marktseitigen Herausforderungen auf dem Weg zu ihren Vertriebszielen?
- › Wo setzen sie die strategischen Schwerpunkte im Vertrieb?
- › Welchen Herausforderungen hinsichtlich ihrer Vertriebsstrategie sehen Vertriebsleiter?
- › Welchen Handlungsbedarf sehen sie für die Umsetzung ihrer Vertriebsstrategien in ihrem operativen Vertrieb?
- › Welche Prioritäten setzen Vertriebsleiter bei der Umsetzung ihrer Strategien und Maßnahmen?

Ihr Nutzen

- Sie schärfen Ihr Bewusstsein bezüglich der erfolgskritischen Faktoren für die Umsetzung einer intelligenten Vertriebs-Strategie
- Sie erfahren alternative Vorgehensweisen für die Umsetzung Ihrer Vertriebs-Strategie aus dem Erfahrungsaustausch mit anderen Vertriebsleiter
- Sie erhalten praktische Tipps, wie sie mittels der umsetzungsrelevanten Bausteine „Menschen“, Prozesse“, „Tools“ Ihre Vertriebsstrategie zum Erfolg führen.

Personenkreis

Geschäftsführer und Führungskreis aus Vertrieb und Marketing, die Vertriebsstrategien formulieren und für deren erfolgreiche Umsetzung die Verantwortung tragen.

Weitere Seminare finden Sie unter www.vdi-fortbildung.de

Zum Thema



Peter Schreiber

Businesspläne dürften in allen Unternehmen vorhanden sein. Sie gründen auf einer Vision der Geschäftsleitung, die üblicherweise in den nächsten Jahren mehr Umsatz, höhere Marktanteile und größeren Gewinn erwirtschaften möchte.

Doch was kommt bei denjenigen an, die die Strategie in Markterfolge umsetzen sollen? Ist die Vertriebsmannschaft durch die „heruntergebrochenen“ Ziele und „Zahlenfriedhöfe“ motiviert?

Pläne müssen von Menschen gelebt werden. Wer stellt nachhaltig sicher, dass alle am gleichen Strang ziehen - in die gleiche und die richtige Richtung? Die Vertriebs-Strategie muss in einen Ausführungsplan übersetzt werden – praxisgerecht und motivierend. „Mit-Arbeiter“ sowohl aus dem Vertrieb als auch aus anderen Bereichen wie etwa Marketing, Technik usw. müssen durch einen überzeugenden Plan gewonnen werden.

Es sollte allen nicht nur klar sein, WAS erreicht werden soll, sondern vor allem WIE: Mit welchen konkreten Maßnahmen, stimmigen Prozessen und praktikablen Tools. Der Sales Plan (Zielvorgabe) ist weiter zu entwickeln zum Selling Plan, dem Ausführungsplan.

Nutzen Sie den Erfahrungsaustausch mit Kollegen anderer Unternehmen und diskutieren Sie alternative Vorgehensweisen für die Umsetzung Ihrer Vertriebsstrategie.

Dazu lade ich Sie herzlich ein.

Peter Schreiber

Ihr Referent

Peter Schreiber, Peter Schreiber & Partner, Management-Partner für Vertrieb und Marketing, Ilsfeld-Auenstein



Seminar-Programm

14. November 2013, 9.00 bis 17.00 Uhr

Vertriebsstrategie und ihre tatsächliche Umsetzung

Welches sind für Vertriebschefs zentrale Herausforderungen des Marktes?

- › Zunehmende Preissensibilität
- › Gestiegene Kundenanforderungen hinsichtlich Pre-, Ad-, After-Sales-Serviceleistungen
- › Systemlösungen
- › Projektgeschäfte

Wo setzen Unternehmen strategische Schwerpunkte im Vertrieb?

- › Stammkunden-Bindung
- › Ausschöpfen von Umsatzpotenzialen bei Stammkunden
- › Gewinnen neuer Kunden im angestammten Zielsegment
- › Ausbau des Dienstleistungs- und Serviceangebots
- › Steigerung der Profitabilität

Welchen Handlungsbedarf sehen Vertriebsleiter bezüglich ihrer Vertriebsstrategie?

- › Stärkere Differenzierung der Vertriebsstrategie
- › Stärkere Ausrichtung der Vertriebsstrategie auf unterschiedliche Anforderungen von Zielgruppen und regionaler Zielmärkte
- › Konsequente Ausrichtung der Vertriebsstrategie an den Unternehmenszielen

Wo besteht Optimierungsbedarf beim Umsetzen der Vertriebsstrategie ins operative Vertriebsmanagement?

- › Verbessern von Verständnis und Verpflichtung für die Vertriebsstrategie
- › Weiterentwickeln der Führungskräfte im Vertrieb
- › Gezieltes Qualifizieren des Vertriebspersonals
- › Optimieren der Organisation und Abläufe im Vertrieb
- › Ausbau und Verbesserung vertriebsrelevanter Systeme

Welche Prioritäten werden bei der Umsetzung der vertriebsbezogenen Strategien und Maßnahmen gesetzt?

- › Kundenbezogene Verkaufsförderungsmaßnahmen
- › Qualifizierung der Vertriebsführungskräfte
- › Qualifizierung des Vertriebspersonals
- › Optimierung vertriebsrelevanter Strukturen und Prozesse

Mittagspause

Situationen und Sichtweisen heute - Lösungsansätze aus der Praxis der Vertriebsleiter

Quick-Workshop

- › Erfahrungsaustausch zu den zentralen Fragestellungen
- › Präsentation der Arbeitsgruppen-Ergebnisse
- › Fazit und Handlungsempfehlungen

Wie Vertriebs-Strategien wirklich umgesetzt werden

Vertriebs-Management

- › Vision – Strategie – Mission ... Was ist darunter zu verstehen?
- › Menschen – Prozesse – Tools für das Vertriebsmanagements

Der Selling Plan – das zentrale Instrument zur faktischen Umsetzung der Vertriebs-Strategie

- › Die Struktur des Selling Plan
- › Der Prozess des Selling Plan
- › Ziel und Nutzen des Selling Plan

Schlussrunde – Persönliche Erkenntnisse und Empfehlungen für die Realisierung in die Praxis

Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr

Informationen

Seminarpreis

Seminarpreis	750,00 €
Seminarpreis VDI-Mitglieder	710,00 €

Im Seminarpreis sind Seminarunterlagen und Verpflegung enthalten (Mittagessen, Pausensnacks, Getränke).

Anmeldung

VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstraße 11, 70563 Stuttgart

Telefon 0711 13163-10
 Fax 0711 13163-60
 E-Mail anmeldung@vdi-stuttgart.de
 Internet www.vdi-fortbildung.de

Kontakt Frau Martina Krause
Frau Spyridoula Napolitano

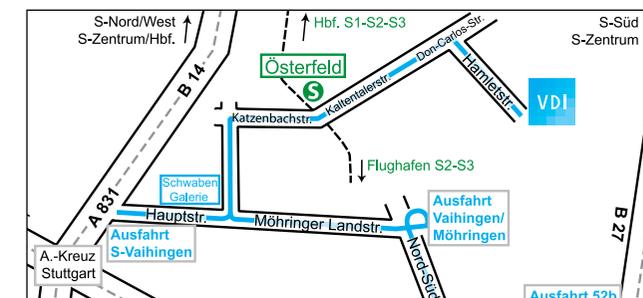
Ihre Anmeldung wird innerhalb von 5 Werktagen bestätigt.

Rechnung

Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig. Rechnung und Anfahrtsskizze werden 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zugesandt.

Stornierung der Anmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- €. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen, auch kurzfristig, abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht unsererseits nur die Verpflichtung, den bereits gezahlten Seminarpreis zurück zu erstatten.



Das VDI-Haus ist von der S-Bahn, Haltestelle ÖSTERFELD in 5 min. zu Fuß zu erreichen. Die Linien S1,2+3 fahren über Haltestelle S-Hbf, S2+3 fahren zum Flughafen.

Fax: (0711) 1316360

Anmeldung zum Seminar

Wie eine Vertriebsstrategie tatsächlich umgesetzt wird

14. November 2013 (Kurs-Nr.: H 13.50110.01)

Herr/Frau, Titel

Vorname

Name

Firma

Bereich/Abt. Teilnehmer

Ansprechpartner

Straße, Nr./Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Bitte Hotelliste zusenden

Seminarpreis 750,00 €

VDI-Mitglieder 710,00 €

VDI-Mitgliedsnummer

VDI-Haus Stuttgart



Ihre Anmeldemöglichkeiten

per Fax: (0711) 1316360

> per E-Mail: anmeldung@vdi-stuttgart.de

> im Umschlag an:

VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstr. 11
70563 Stuttgart

