

# Zielorientierte Führung, effektive Steuerung und effiziente Kontrolle im Vertrieb



## Der Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Führungskräfte im Vertrieb, Führungsnachwuchskräfte.

## Ziele

Der Vertrieb befindet sich in einer durch schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen und immer stärkere Internationalisierung geprägten Umbruchphase, die uns immer mehr Effizienz im Denken und Geschwindigkeit im Handeln abverlangt. Führungskräfte werden heute einerseits stärker gefordert, was Ihre Fähigkeit anbelangt, vom Markt her zu denken. Andererseits rückt die Messbarkeit verkäuferischer Leistung in den Mittelpunkt und verlangt umfangreiche Kenntnisse in der effektiven Steuerung und dem effizienten Controlling von Vertriebsprozessen. Das Seminar vermittelt moderne Methoden der Identifikation und Ausschöpfung von Kundenpotenzialen, hilft Ihnen bei der Erstellung von Akquiseplänen und von Strategien für Vertriebsschwerpunkte. Sie sind in der Lage, zukünftig besser die Herausforderung der Mitarbeiterführung in modernen Verkaufsorganisationen zu meistern und werden mit einfachen und pragmatischen Methoden des Controllings von Verkaufserfolgen vertraut gemacht.

## Schwerpunkte

- Die Auswirkung neuer Vertriebsstrategien auf die Führungs- und Organisationsprozesse
- Wie Sie Kundenpotenziale sinnvoll ermitteln und systematisch ausschöpfen
- Wie Kundenfindung und Kundenbindung intelligent aufeinander abgestimmt werden
- Wie Sie integrierte Akquisepläne gestalten
- Warum die Ausarbeitung von Vertriebsschwerpunkten Führung erleichtert
- Was sollte der Sinn und was der Inhalt von Vertriebsgesprächen sein?
- So nutzen Sie Kennziffern zur Verkaufssteuerung sinnvoll
- Wie Sie Mitarbeitergespräche zielorientiert vorbereiten und führen
- Warum man Vertriebscontrolling einfach, preiswert und pragmatisch betreiben sollte

## Ihr Trainer

### Fred Geiger

Diplom Betriebswirt mit Zusatzausbildung in den Bereichen Leadershiptraining, Führung und Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation als Trainer und Berater, Verkaufstraining. Langjährige Praxiserfahrung als Produktmanager mit internationaler Verantwortung. Leiter Marketing und Kundenbeziehungen für eine internationale Fluggesellschaft und eine Bank.

InfoBox	Termine	Ort	Preis	TN
EINFUH	01.12.2008 bis 03.12.2008	Hamburg		<a href="#">Anmeldung</a>
	22.04.2009 bis 24.04.2009	Hamburg		<a href="#">Anmeldung</a>
	22.04.2009 bis 24.04.2009	Hamburg	1470,- €	12 <a href="#">Anmeldung</a>
	29.07.2009 bis 31.07.2009	Hamburg		<a href="#">Anmeldung</a>
	21.10.2009 bis 23.10.2009	Hamburg		<a href="#">Anmeldung</a>

SEMINARBESCHREIBUNG ALS PDF-DOWNLOAD

