

Vertrieb

Marktpotenziale erkennen und ausschöpfen, Kunden gezielt gewinnen und langfristig binden – Vertriebssteuerung mit wirksamer Methode.



Das Seminar

Für Kundenproblemlöser.
Nicht für Verkäufer.
Der Vertrieb stellt einen
der wichtigsten Kernprozesse
im Unternehmen dar
und ist verantwortlich für
eine erfolgreiche Markt-
und Kundenbetreuung.

Doch erreichen Sie mit Ihrer Vertriebsstrategie noch die richtigen Kunden? Orientieren sich alle an den Vertriebs- und Unternehmenszielen? Passen Ziele, Organisation, Prozesse und Führung zusammen? Und das auch in Zukunft in anspruchsvollen und hektischen Märkten?

Lernen Sie die 16 Elemente einer wirksamen Vertriebsstrategie kennen und erfahren Sie, wie sie diese mit wirksamer Methode umsetzen, um Ihre Markt- und Kundenbetreuung nachhaltig zu verbessern. Steigern Sie die Effizienz Ihres Vertriebsprozesses ab der ersten Kontaktabstimmung von Neukunden und machen Sie Ihre Kunden zu Fans!

Mit diesen 16 Elementen können Sie alle Ihre Handlungsfelder erkennen, prüfen und zukünftig noch produktiver nutzen und so die Ergebnisqualität Ihres Vertriebs erhöhen. Dadurch wird die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens zunehmen und das können Sie nachhaltig in Ihren Umsatz- und Ergebniszahlen messen.

Im Detail erfahren Sie,

- wie Sie Ihre Vertriebsstrategie aus der Unternehmensstrategie ableiten,
- wie Sie Märkte und Kunden verstehen und das richtige Nutzerversprechen ableiten,
- wie Sie die Wirksamkeit Ihres Vertriebsprozesses nachhaltig steigern,
- welche bedeutende Rolle die Führungskraft im Vertrieb spielt,
- wie Sie die Potenziale Ihrer Vertriebsmitarbeiter erkennen und durch adressatengerechtes Verhalten beim Kunden Ihre Erfolgchancen erhöhen und
- wie Sie mit Methode eigenverantwortlich den Vertrieb kontrollieren.

Der Referent



Michael Pellny

Michael Pellny war zehn Jahre lang als Geschäftsführer für Marketing und Vertrieb in einem inhabergeführten Produktionsunternehmen tätig, darüber hinaus war er zwei Jahre an der Hochschule Heidelberg externer Dozent für Innovationsmanagement und leitete ein Consultingunternehmen für Immobilienentwicklung. Heute ist Michael Pellny Geschäftsführer und KulturStrategie des Weissman Instituts. Mit seinem in der Praxis erprobten Expertenwissen in den Bereichen Vertrieb, Strategie, Arbeitgebermarke, Führung und Personalentwicklung hat er es sich zum Ziel gesetzt, die Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit von Menschen in Familienunternehmen wirksam zu steigern. Dabei schafft er nicht nur Bewusstsein, sondern verbindet auch die Management- mit der Verhaltensebene.

Uhrzeit

09:30 bis ca. 17:30 Uhr

Teilnehmer

Unternehmer,
Nachfolger,
Führungskräfte,
Vertriebsprofis

Preis

890,- Euro zzgl. MwSt.
pro Person





Weissman Institut für Familienunternehmen GmbH

Mona Sokol
Längenstraße 14
90491 Nürnberg
Tel: +49 911 58677-25

Anmeldung | Vertrieb

E-Mail institut@weissman.de
Online www.weissman-institut.de/veranstaltungen
Fax +49 911 58677-20

Preis 890,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

- Ich möchte am 23. Februar 2021 in Nürnberg teilnehmen.
 Ich möchte am 16. November 2021 in Hamburg teilnehmen.

Name/Titel _____
Firma _____
Branche _____
Funktion _____
Adresse _____
Rechnungsadr. _____
Telefon _____
E-Mail _____
Datum _____
Unterschrift _____

Teilnahmebedingungen

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Bei schriftlicher Abmeldung bis 4 Wochen vor der Veranstaltung sind 25 % des Preises zu entrichten. Bei Absagen zu einem späteren Zeitpunkt wird der volle Preis berechnet. Selbstverständlich können Sie uns gerne einen Ersatzteilnehmer benennen.