

Seminarmodule für den Vertrieb und das Key Account Management

Oftmals ist die Anforderung an Bildungsträger, wie dem Institut für Verkauf und Marketing, IVM nachhaltige, gruppendynamische und interaktive Bildungsmodule anzubieten und meist drei Instanzen, die Personalentwicklung, die Vertriebsleitung und den Teilnehmer selbst glücklich zu machen.

Die Nachhaltigkeit der jeweiligen Bildungsmaßnahme liegt nicht allein am Bildungsträger, sondern auch an organisatorischen Strukturen des Auftraggebers. Um von unserer Seite dieser Prozess des nachhaltigen Bildung Prozesses zu unterstützen, nutzen wir sehr gerne Instrumente und Werkzeuge aus dem Qualitätsmanagement.

Diese sind:

- **Deming Zyklus, PDCA-Cycle** – insbesondere die Planungsphase wird im Vertrieb schon mal ein wenig knapp gestaltet: „das letzte Jahr war gut, mach mal 10% mehr“. Mehr wovon? Absatz, Umsatz, Deckungsbeitrag, DB-Marge, Umsatzrentabilität? Interne und externe Steuerungseinflüsse und Benchmark Instrumente sollten wirkungsvoll genutzt werden, um ein SMART-Managementsystem (von unten nach oben) zu implementieren. Zeitlich festgelegte Check-Zyklen, verbunden mit der Fragestellung woran eine Zielunterschreitung liegt und welche Maßnahmen zu ergreifen sind, um das primäre Ziel noch zu erreichen. Ein sehr wirkungsvolles und einfaches Instrument.



- **Management Deployment oder X-Matrix**

Ein wirkungsvolles Instrument, welches wir haptisch im Workshop erarbeiten. Es beinhaltet die wichtigen W-Fragen. Was ist zu tun? Wie (Maßnahmen, Kampagnen, Projekte) erreichen wir unsere Ziele? Wer ist für die Realisierung zuständig? Bis wann hat die Realisierung zu erfolgen? Meilensteine und Aktionsplanungen flankieren das Instrument.



Kontakt:

Roberto Capone

r.capone@ivm-seminare.de