

Agenda Indirekter Vertrieb und Partnermanagement

1. Tag

Zeit	Inhalte in Kurzform	Kernthema
09:00 – 09:20	Kurzvorstellung Personen Moderation: Roberto Capone	Einleitung
09:20 - 09:35	Zielsetzung Teilnehmer	Einleitung
09:35 – 10:00	„warm up training“ Selbsteinschätzung Selbstbewusstsein, freie Rede → Verkäufereigenschaften trainieren Kurzvortrag der Person mit der besten Selbstbewertung	Selbstkompetenz Individualarbeit nach mit frei gewähltem Medium (ohne Technikeinsatz)
10:00 – 10:30	Ist-Situation Umsatz, Deckungsbeitrag, Rentabilität, Profitabilität → what is? what if? what wows? Wo liegen Potentiale? Wie können wir diese akquirieren?	Strategische Kompetenzen
10:30 – 10:45	Kaffee- Teepause	
10:45 – 12:15	Segmentierung Strukturierung Priorisierung Qualitätsmanagement im Vertrieb Ressourcenmanagement im Vertrieb	Selbstkompetenz & Strategische K.
12:15 – 13:00	Mittagspause	
13:00 – 13:45	Marktdurchdringung push & pull what is? what if? what wows? Wo liegen Potentiale? Quantitative und qualitative Informationen / Kennzahlen und KPI´s	
13:45 – 14:30	Elevator Pitch MVN-Methode kurz prägnant & überzeugend	Selbstkompetenz Soziale Kompetenz
14:30 – 14:45	Kaffee- Teepause	
14:45 – 16:00	Marketing Rucksack Incentivierung und Motivierung in der „sales supply chain“ (Teil eins)	Selbstkompetenz & Strategische K.

Institut für Verkauf und Marketing, IVM

Hauptstraße 1
63628 Bad Soden-Salmünster / Eckardroth
06056-803-38-90

D-U-N-S™ Nummer: 343060812

2. Tag

Zeit	Inhalte in Kurzform	Kernthema
09:00 – 09:20	Lessons Learned	Wiederholung
09:20 - 10:30	Incentivierung & Motivierung (2) Beziehung – was ist das? Wie kann man Beziehung entwickeln? <i>Workshop in Kleingruppen</i> a) <i>Kriterien bestimmen (Brainwriting)</i> b) <i>Gewichtung festlegen</i> c) <i>Qualität selbst bewerten</i> d) <i>Zufriedenheit, CSI kalkulieren</i>	Beziehungs- management
10:30 – 10:45	Kaffee- Teepause	
10:45 – 12:15	<i>Rollenspiel</i> Kunden-Entwicklungsplan a) Produkte strategisch verkaufen b) Potentiale erkennen und managen	Soziale Kompetenz
12:15 – 13:00	Mittagspause	
13:00 – 14:30	Beziehung (2) – was ist das? Kundenkontakte, Kundenerfahrungen, needs / wants, Zufriedenheit, Entwicklungspotential <i>Workshop in Kleingruppen</i> a) <i>Value map</i> b) <i>Buying Center</i> c) <i>Kundenerfahrungen / CX</i> d) <i>Touch Points</i>	Beziehungs- management
14:30 – 14:45	Kaffee- Teepause	
14:45 – 16:00	Motivation und Incentivierung PDCA und Praxisumsetzung a) Was motiviert zum Kaufabschluss b) Was motiviert zum Verkaufen c) Was motiviert den Endkunden, POS & more	Führungs- kompetenz Verkäuferkompetenz

Institut für Verkauf und Marketing, IVM

Hauptstraße 1
63628 Bad Soden-Salmünster / Eckardroth
06056-803-38-90

D-U-N-S™ Nummer: 343060812