



Seminar

Vertriebsstrategie – Workshop

13.01. – 14.01.2014 in München	Seminarnummer 31014
27.03. – 28.03.2014 in Düsseldorf	Seminarnummer 31114
15.05. – 16.05.2014 in München	Seminarnummer 31214
07.07. – 08.07.2014 in Düsseldorf	Seminarnummer 31314
22.09. – 23.09.2014 in Hamburg	Seminarnummer 31414
12.11. – 13.11.2014 in München	Seminarnummer 31514

Vertriebsstrategien

Vertriebsstrategien erfolgreich entwickeln, umsetzen und weiterentwickeln – Workshop

In Krisenzeiten ist der Vertrieb intensiv gefordert, den Absatz von Produkten und Dienstleistungen des Unternehmens marktorientiert erfolgreich umzusetzen. Die professionelle, innovative Erarbeitung und Umsetzung einer optimalen Vertriebsstrategie ist wesentlich für den Erfolg des Betriebes. In diesem Seminar werden die wichtigen Elemente einer marktorientierten Vertriebsstrategie vermittelt.

Ihr Nutzen

In unserem Workshop

- erarbeiten Sie einen Leitfaden zur Entwicklung und Umsetzung einer firmenbezogenen Vertriebsstrategie,
- erlernen Analysewerkzeuge des Vertriebs kennen,
- Sie entwickeln Praxisideen und setzen Ihren Vertrieb zielorientiert ein,
- erhalten das Rüstzeug für ein kundenorientiertes Vorgehen,
- bekommen Sie Inhalte zum aktuellen Stand im technischen Vertrieb und Industriemarketing.

Seminarmethoden

Impulsreferate, Praktische Übungen, Gruppenarbeit, Praxisorientierte Fallstudien, Diskussionen und Erfahrungsaustausch. Die Fallbeispiele, Übungen und Diskussionen sorgen für ein aktiven und praxisbezogenen Charakter des Seminars.

Zielgruppe

Das Training wendet sich an Produkt- und Programmmanager, Vertriebsbeauftragte, Vertriebsleiter, Sales Manager, Niederlassungsleiter sowie Geschäftsführer die ein Vertriebskonzept erstellen bzw. optimieren wollen.

Seminarprogramm (Überblick)

1. Markt- und Wettbewerbsanalysen

- Der Dreiklang: Marketing / Vertrieb / Innovationsmanagement
- Wettbewerbsanalyse / Porter Analyse
- Marktanalysen
- Produkt-/ Dienstleistungs-/ Serviceanalysen
- Differenzierung: Potentielle A-, B-, C- Kunden / strategische Zielgruppen
- *Bei Bedarf: (SPOS / SPOT / SWOT)*

2. Strategie für aktuelle und zukünftige Kunden

- Herausarbeiten der USP
- Kritische Erfolgsfaktoren
- Kennzahlensysteme analysieren
- Zukünftige Vertriebstrends

3. Vertriebsprozesse und Vertriebspersonal

- Von der Vertriebsstrategie zu den Vertriebsprozessen
- Prozessdefinitionen mit oder ohne CRM Systeme
- Vertriebspersonal - Zielkatalog bezüglich der Aufgabenstellung
- Zusammenarbeit von Vertriebsmitarbeitern und Teams, Definition, Vergütungsansätze
- Analyse der aktuellen Kunden – Entscheideranalyse, Triple – Win Analyse

4. Kunde

- Analyse des Beschaffungsprozesses der Kunden
- Analyse von Entscheidern und Entscheiderprozessen
- Einkaufsstrategien / Portfolio der Kundenbeschaffung
- Preis- und Konditionengestaltung
- Angebotsmanagement effiziente Angebote versus Standardangebote
- Hit – Rate Vorgaben / Ziele
- Vertriebswege festlegen
- Akquisition: Vorgehensweise, Auftreten, Nachhaltigkeit
- Informationsmaterial: Inhalte, Aufbau, Gestaltung
- Argumentationsketten aufbauen
- Zielvorgaben des Auftretens des Vertriebs beim Kunden
- Zusatzgeschäfte entdecken und aufbauen

5. Aufbau der Strategie

- CRM – integriertes Kundenmanagement
 - a. Mehr Kundenwissen, b. Schlagzahlmanagement, c. Bessere Prozesse, d. Kundenwertmanagement, e. Analytik, Fakten
- Gestaltung eines Innovationsmanagement
- Vernetzung der strategischen Ziele
- Organisatorische Gestaltung bei der Umsetzung der Strategie – Meilensteine
- Vertriebs – Balanced – Scorecard

6. Besprechung von Praxisfällen

- Tipps in der Praxis
- **Nach dem täglichen Seminarende steht der Dozent für ein persönliches Gespräch bezüglich praktischen Tipps und Erfahrungen kostenfrei zur Verfügung.**

Trainer

MBA, Dipl.- Ing. (TU), Dipl.- Ing. (FH), Betriebswirt **Wolfgang Möckel** ist Geschäftsführer der Mmc GmbH, einer international und national tätigen Unternehmensberatung.

Spezieller MBA mit dem Schwerpunkt: Industriemarketing und Technischer Vertrieb [München und San Diego (USA)]

In der Unternehmensberatung konzentriert er sich im Schwerpunkt auf die Beratung von Kunden zum Thema Vertrieb und Industriemarketing.

Davor hatte er in den letzten 12 Jahren unterschiedliche Leitungsaufgaben in Funktionen als Geschäftsbereichsleiter, Abteilungsleiter beziehungsweise Niederlassungsleiter im In- und Ausland.

Wolfgang Möckel besitzt langjährige Erfahrung in der disziplinarischen Führung von über 100 Mitarbeitern in der High Tech Industrie mit dem Aufgabenschwerpunkt B2B Vertrieb.

Sehr gerne kann Ihnen ein ausführliches Profil zugesendet werden.

Teilnahmegebühr und Rabattsystem

Die Teilnahmegebühr beträgt **1120,- zzgl. MwSt.** Bei der Buchung eines 2. Teilnehmers wird 10 % Rabatt gewährt. Bei der Buchung weiterer Teilnehmer eines Unternehmens wird 20 % Rabatt berechnet.

Leistungen

Im Leistungsumfang sind neben dem Training die Tagungsgetränke sowie das Mittagessen enthalten. Ausführliche Unterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt. Am Ende des ersten Seminartages übernimmt die Mmc die Kosten für ein Get – Together.

Zertifikat

Jeder Teilnehmer erhält am Ende des Seminars ein persönliches Teilnahmezertifikat.

Hotel / Anmeldung

Bei Buchung des Seminars erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Hier ist auch das Tagungshotel mit Kontaktdaten angegeben. Diesbezüglich erhalten Sie bei Nennung des Trainings kostengünstige Konditionen.



Teilnehmer

Um einen optimalen Lernerfolg zu erhalten, haben wir die Teilnehmerzahl auf **4 Personen** begrenzt.

Inhouse

Das Seminar kann auch gerne Inhouse durchgeführt werden. Sprechen Sie mit uns!

Seminarzeiten

1. Tag: 9:30 – 18.00, 2. Tag: 9:00 – ca. 17.30

Nach dem ersten Seminartag kommen die Teilnehmer zu einem kleinen Get – Together zusammen.

Anmeldung



Onlineanmeldung oder

per Post an

Mmc GmbH

Wolfratshauer Str.23

D – 82538 Geretsried

oder

per Fax an

Fax +49 (0)8171 346 542

Tel. +49 (0)8171/345 958

Mail: training@mmc-con.com

Internet: www.mmc-con.com

Hiermit buche/n ich/wir die Veranstaltung/en:

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 1. Teilnehmers

Ort und Termin

Titel der Veranstaltung

Name des 2. Teilnehmers

Ort und Termin

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 3. Teilnehmers

Ort und Termin

Rechnungsanschrift

Firma _____

Ansprechpartner _____

Funktion im Unternehmen _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Tel. / E – Mail _____

Datum

Unterschrift

AGB – Schulung

Teilnahmegebühren: Die Teilnahmegebühren enthalten: Die Teilnahme am Seminar, Seminarunterlagen sowie die Tagungsgetränke und je Schultag ein Mittagessen. Etwaige Übernachtungskosten sind nicht in den Teilnahmegebühren enthalten. Die Rechnung erhalten Sie beim Seminarbeginn.

Rücktritt: Ein Rücktritt ist schriftlich an die obige genannten Daten (Fax, Adresse) zuzusenden. Selbstverständlich kann kostenfrei ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Anfallende Stornokosten werden wie folgt berechnet:

Offene Seminare:

1. mehr als 20 Werktage vor Beginn: keine Gebühren
2. 10 – 20 Werktage vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 10 Werktage vor Beginn: 100% der Gebühren

Managementprogramme und Inhouse Seminare:

1. mehr als 30 Werktage vor Beginn: keine Gebühren
2. 15 – 30 Werktage vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 15 Werktage vor Beginn: 100% der Gebühren

Rabattsystem: Nimmt ein weiterer Teilnehmer derselben Firma eines offenen Seminars an der Schulung teil, wird ein Rabatt von 10% eingeräumt. Weitere Teilnehmer eines Unternehmens erhalten 20% Preisnachlass.

Sonstiges: Änderungen zu Inhalt oder Ablauf eines Seminars beziehungsweise der Ersatz angekündigter Dozenten können erfolgen, sofern die Ergebnisse der Veranstaltung gewahrt bleiben. Aus wichtigem Grunde, insbesondere bei Erkrankung des Dozenten oder zu geringer Teilnehmerzahl sind wir jedoch berechtigt, gegen volle Rückerstattung gezahlter Gebühren den Lehrgang zu verschieben oder abzusagen. Darüber hinaus gehende Ansprüche des Kunden können nicht geltend gemacht werden.

Datenschutz: Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Mmc GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Vertrauliche Datenbehandlung wird gewährleistet.

Mmc GmbH Wolfratshauer Str.23 82538 Geretsried Tel. +49 (0)8171 345 958
www.mmc-con.com E-Mail: training@mmc-con.com