

Zertifikatsprogramm „B-2-B Sales Manager“

Vertrieb als zentralen Wachstumsmotor etablieren

05. Jahrgang, 2017

1. Modul

19. bis 20. Januar 2017

DER KUNDE IM FOKUS

1. Grundlagen des strategischen Verkaufens

Herausforderungen im B2B Vertrieb heute - Konsequenzen für das Vertriebsmanagement

Die Voraussetzung für Markterfolg: Inhalt und Prozess, Value-Selling

2. Verkauf als systematischer Prozess: Die "Toolbox" des Vertriebsleiters

Sales Funnel Management

Kundendialog systematisch führen, Bedarfsentwicklung durch Fragetechnik

Das Chancen-Radar

2. Modul

09. bis 10. März 2017

VERTRIEBSSTRATEGIE & -ORGANISATION

1. Vertriebsstrategie

Phasen der Strategieentwicklung

Positionierung im Markt - Das Konzept der drei Wertstrategien

Den Kurs festlegen: Eine Vision, Mission und Strategie für Ihr Team festlegen

ABENDVORTRAG

2. Vertriebsorganisation

Gestaltung der Vertriebsorganisation, Channel-Strategie, Teamgröße

Einführung in das Key Account Management

Wachstum systematisch managen

WORK-BASED PROJECT im Nachgang

3. Modul

27. bis 28. April 2017

FÜHRUNG IM VERTRIEB

1. Der Vertriebsmanager und seine Rolle als Führungskraft

ABENDVORTRAG

2. Der Vertriebsmitarbeiter - Ihre wichtigste Ressource

3. Hochleistungsteams bauen

Abschlussstag

18. Mai 2017

Präsentation der Work-Based-Projects

ZERTIFIKATSÜBERGABE

Coaching-Modul

Termin nach Vereinbarung

Thema ja nach individuellem Bedarf

