



Agenda

für das Managementseminar „Vertriebs-Planung, -Steuerung und Controlling“

Termin:	24. und 25.11.2008
Beginn:	8:56 Uhr
Veranstaltungsort:	Nürnberg
Für wen:	Workshop für Vertriebsgeschäftsführer, Verkaufsleiter, Leiter Außendienst, Gebietsverkaufsleiter und Geschäftsführer
Investition:	für 2 Tage inkl. Tagesverpflegung (Mittag, Kaffee und Seminargetränke) sowie Seminarunterlagen und Anschauungsmaterial 950,- EUR
Ziel:	Vertriebsplanung top-down und Bottom-up mit Akzeptanzgarantie der Verkäufer Steuerung nicht nur über Zielvorgaben, sondern unterstützend Steigerung der Außendienstproduktivität

Kurzbeschreibung der Themen:

- ▲ Die Rolle der Vertriebsprozesse bei Planung, Steuerung und Controlling
- ▲ Wie komme ich zur realistischen Zielvorgabe?
- ▲ Wie gewinne ich die Akzeptanz der Verkäufer?
- ▲ Von der akzeptierten Vorgabe zur Zielerreichung
- ▲ Bewährte Vorgehensweisen der realistischen Vertriebsplanung
- ▲ Wie erkenne ich rechtzeitig mangelnden Einsatz, fehlende Kenntnisse oder falsches Vorgehen?
- ▲ Wie gehe ich konstruktiv bei der Steuerung der Mitarbeiter vor?
- ▲ Wirtschaftlichkeitskennzahlen und Produktrentabilität
- ▲ Methoden zur Analysen der Verkäufer-Aktivitäten
- ▲ Feststellung des erbrachten Nutzens
- ▲ Schaffung eines vertrieblichen Frühwarnsystems
- ▲ Hinführen zur Selbststeuerung und -kontrolle
- ▲ Methoden der Akzeptanzschaffung des Vertriebskontrollsystems

Nutzen: Sparen Sie sich Zeit durch gezielteres Vorgehen. Schaffen Sie sich die Akzeptanz der Verkäufer, ohne die sie die Ziele bestimmt nicht erreichen. Sie erarbeiten sich eine Vorgehensweise für Ihr Unternehmen, welches exakt abgestimmt ist auf Ihre Belange. Sie erkennen rechtzeitig, wo Sie bei wem mit welcher Methode eingreifen müssen. Steuern sie nach dem bewährten SALES-EXPERTS win-win-win-System: Vorteile für das Unternehmen, den Verkäufer und für Sie. Erkennen Sie Möglichkeiten, rechtzeitig mangelnden Einsatz, fehlende Kenntnisse oder falsches Vorgehen zu identifizieren und finden Sie Strategien, diese wirkungsvoll zu beseitigen. Steuerung des Mitarbeiter Einsatzes. Kompetenzförderung und Einbeziehung der Mitarbeiter in den Wertschöpfungsprozess durch Zielklarheit, fördern so Eigeninitiative und Leistungsoptimierung.



Anmeldeformular

für das Managementseminar
„Vertriebs-Planung, -Steuerung und Controlling“

Termin: 24. und 25.11.2008

Veranstaltungsort: Nürnberg

Für wen: Workshop für Vertriebsgeschäftsführer, Verkaufsleiter, Leiter Außendienst, Gebietsverkaufsleiter und Geschäftsführer

Investition: für 2 Tage inkl. Tagesverpflegung (Mittag, Kaffee und Seminargetränke) sowie Seminarunterlagen und Anschauungsmaterial 950,- EUR

Ja, an dem Seminar nehme ich mit Personen teil.

Name: _____

Firma: _____

Straße: _____

Tel./Fax: _____

PLZ/Ort: _____

Rechnung auf: O meinen Namen
 O Firma

Datum, Ort: _____

Unterschrift: _____

Gerne nehmen wir für Sie eine Zimmerreservierung auf Ihre Rechnung vor:

Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise am: _____

bitte senden Sie künftig keine Informationen mehr

Füllen Sie das Formular bitte vollständig aus und senden Sie es an:

SALES-EXPERTS
Neuhaus 8
92334 Berching

Telefon: (08460) 90 17 0
Telefax: (08460) 90 17 222
E-Mail: info@sales-experts.com

ACHTUNG!!! Begrenzte Teilnehmerzahl auf 8 Personen. Deshalb sichern Sie sich schnellstmöglich Ihren Platz. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Der volle Rechnungsbetrag ist dann zur Zahlung fällig. Ein Rücktritt weniger als 10 Tage vor Seminarbeginn ist nicht möglich. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Veranstaltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Bitte nehmen Sie Stornierungen immer schriftlich vor.