

PARLA®-Trainings 2012

Vertriebssteuerung

Kunden-Potenziale erkennen und erfolgreich ausschöpfen

Ziele

Nach der Meinung von renommierten Wirtschaftswissenschaftlern und erfolgreichen Praktikern ist die Pflege und der Ausbau bestehender Kunden eines der ertragreichsten Vertriebskonzepte der nächsten Jahre.

„Bauen Sie Ihre bestehenden Potenzial-Kunden aus und pflegen Sie sie!“

Das Wissen um die Notwendigkeit ist bei vielen Unternehmen vorhanden, nur die Umsetzung scheitert oftmals kläglich.

Die Herausforderung ist dabei, Stellhebel wie Instrumente zu implementieren, damit Sie bei bestehenden Kunden höhere Zusatzverkäufe tätigen.

Gelingt es Ihnen dann noch, Ihre Verkäufer aktiv in den Veränderungsprozess einzubinden, werden Sie Ihre Ziele erreichen.

Ihr Nutzen

Nutzen Sie dieses Seminar, um mögliche Ansätze für Ihr Unternehmen kennen zu lernen und intensiv zu diskutieren. Lernen Sie Vorgehensweisen und Instrumentierungen kennen, um Potenzial-Kunden optimal auszuschöpfen.

Inhalte

- Kundenwert-Analyse - Treffen Sie nachvollziehbare Entscheidungen
- Vertriebs-Ressourcen und Vorgehensweisen effektiv und zielgerichtet einsetzen
- Jäger-Farmer-Modell - Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst
- Verantwortlichkeiten und Aufgaben im Innen- und Außendienst
- Planung und Umsetzung von Cross-Selling-Maßnahmen
- Verkäufern die Angst nehmen, nach „MEHR“ zu fragen
- Der Wechsel vom Produkt-Denken zum strategischen Denken
- Erfolgreiche Zusatzverkaufsgespräche durch standardisierte Vorgehensweisen
- Kunden entwickeln - Der Verkäufer als Coach seiner Kunden
- Verhaltensänderungen herbeiführen - Motivation & Mitarbeiterqualifikation
- Stolpersteine im Umsetzungsprozess vermeiden
- Erfolgreiche Implementierung - Von der Pilotkampagne bis zum Controlling

Methoden

Impulse durch den Trainer, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit

Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Prozessbegleiter mit mySAP® HR

- geb. 1971, Leiter Vertrieb PARLA®
- seit 10 Jahren Trainer für Führungskräfte, gewerbliche Mitarbeiter und Vertriebsmitarbeiter
- Train-the-Trainer-Ausbildung, Business-Coaching Weiterbildung
- Studium der Pädagogik, EFQM-Assessor
- Verkaufs-Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

Akquisition und Vertrieb

Global erfolgreich

Datum

13. Januar 2012

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

1 Tag; 09-17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer/innen

Investition

590 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Führungskräfte und
Entscheider im Vertrieb