

LEHRGANG MODERNES VERTRIEBSMANAGEMENT

Strategie, Prozesse, Steuerung

Nur wer ständig besser wird ist wirklich gut!

Der Lehrgang



EGOS!
the education company

Wirtschaftlicher Druck und sich ständig ändernde Märkte erfordern ein professionelles Vertriebsmanagement.

Vertriebsverantwortliche, egal ob dies UnternehmerInnen, Verkaufs- oder MarketingleiterInnen oder Top-VerkäuferInnen sind, haben eine Vielzahl von Aufgaben zu bewältigen, die Kreativität, strategischen Weitblick, Steuerungs- und Führungsfähigkeiten erfordern.

„... und zusätzlich wollen wir uns ja auch noch um Ihre Kunden und den Umsatz kümmern.“

Der EGOS! Lehrgang „Modernes Vertriebsmanagement“ bietet Ihnen eine nachhaltige Lernmöglichkeit mit hohem Praxisfaktor, damit Sie für die zukünftigen Herausforderungen gerüstet sind.

Die Zielgruppe



EGOS!
the education company

- Vertriebs- und Marketingverantwortliche
- Regions-, Spartenverantwortliche
- Top VerkäuferInnen & BeraterInnen
- Key Account ManagerInnen
- ...

Menschen, die

... Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten in modernem Vertriebsmanagement ausbauen möchten.

... Ihre eigenen Vertriebsstrategien und -prozesse kritisch hinterfragen möchten.

... Ihr Verhalten und Ihre persönlichen Fähigkeiten in einem nachhaltigen Lernprozess verbessern möchten.

... kurzum den Erfolg Ihrer Vertriebstätigkeit massiv steigern möchten.

Ablauf des Lehrgangs



Analyse mit AuftraggeberIn



Festlegen der Schwerpunktthemen



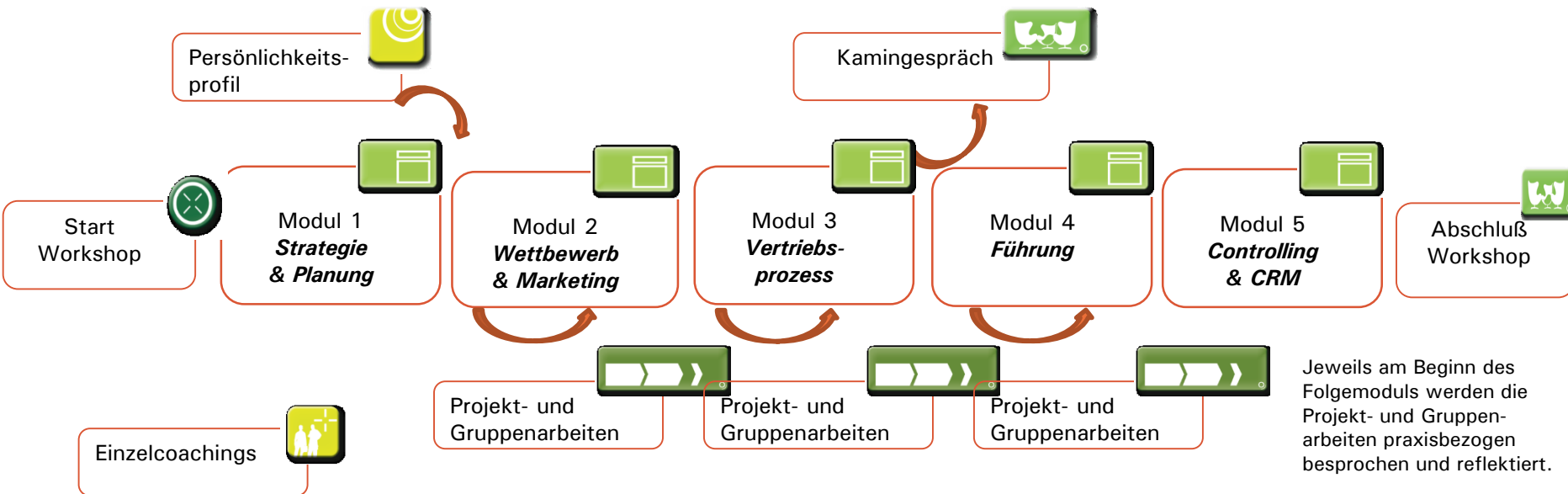
Einbinden der Unternehmensrealität



Vorbereitung TeilnehmerInnen



Start des Lehrgangs



optional

Die Vorbereitung



EGOS!
the education company

Analyse mit
AuftraggeberIn



Festlegen der
Schwerpunkthemen



Einbinden der
Unternehmensrealität



Vorbereitung
TeilnehmerInnen



- 1) In einem Analysegespräch mit dem/der AuftraggeberIn werden die Ziele bezogen auf Stärken/Schwächen der TeilnehmerInnen und der konkreten Optimierungspotentiale vereinbart. Der Lehrgang unterstützt damit konkrete Unternehmensziele und Erfolgsparameter.
- 2) Auf Grund der Gruppenzusammenstellung und der vereinbarten Ziele werden bei den geplanten Modulen und Begleitmaßnahmen entsprechende Anpassungen vorgenommen. Dadurch wird der Lehrgang auf die Teilnehmergruppe maßgeschneidert.
- 3) Es werden Beispiele aus dem Unternehmen der TeilnehmerInnen gesammelt, die im Lehrgang eingesetzt werden. Dies fördert die Praxisrelevanz und damit Akzeptanz von TeilnehmerInnen und AuftraggeberInnen. Dies sind unter anderem der Vertriebsprozess, Marketingmaterialien, Marktinformationen, Kennzahlen,...
- 4) Mit den TeilnehmerInnen werden konkrete Ziele vereinbart, die Sie im Rahmen oder nach dem Lehrgang erreichen werden. Dies können die Entwicklung von Strategien und Prozessen, Verhaltensänderungen und vieles andere mehr sein.

Themen der Module



EGOS!
the education company



Modul 1 **Strategie & Planung**



Modul 2 **Wettbewerb & Marketing**



Modul 3 **Vertriebs- prozess**



Modul 4 **Führung**



Modul 5 **Controlling & CRM**

Sie lernen Vertriebsziele zu formulieren und zu messen. Sie können Markt- und Kundenstrategien entwickeln und die Verkaufsstrategie für Ihre MitarbeiterInnen und Angebote festlegen.

Sie lernen die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Marketing und integrativen Vertrieb für Ihr Unternehmen kennen. Sie können mit Marktkennzahlen und Wettbewerbsanalysen umgehen und eine integrierte Marketing- und Vertriebsstrategie entwickeln.

Sie lernen den Vertriebsprozess und die wichtigen Verkaufsphasen von der Recherche bis zur Nachbereitung kennen. Dadurch wissen Sie, mit welchen Maßnahmen Sie langfristige und erfolgreiche Kundenbeziehungen entwickeln können.

Sie entwickeln ihren eigenen Führungsstil und wenden Führungsinstrumente situationsgerecht an. Sie können sich in herausfordernden Situationen sicher verhalten. Dabei treffen Sie Entscheidungen, lösen Konflikte und fordern bzw. fördern Ihr Team.

Sie lernen wesentliche Eckpfeiler des Vertriebscontrollings kennen. Sie erfahren Möglichkeiten der Steuerung durch Kennzahlensysteme. Sie lernen welche Potenziale, Chancen und Risiken bei der Wahl Ihres CRM-Ansatzes wichtig sind.

- Von der Unternehmens-, über die Marketing-, zur Vertriebsstrategie
- Grundlagen zur Formulierung und Messung von Zielen
- Elemente der Markt- und Kundenorientierung
- Methoden, Instrumente der Markt-auswahl und -segmentierung
- Planung von Produkt- und Service-programmen
- Output: Vertriebsstrategie

- Marktdefinition
- Marktforschung
- Marktstrategie
- Zusammenspiel von Marketing & Vertrieb
- Der Wettbewerb
- 4 P's oder 7 P's
- Segmentierung der Zielgruppen (Kunden)
- Positionierung
- Innovationsmanagement als Teil des Marketings
- „love your product“
- Output: Marketing- und Vertriebsstrategie

- Terminvereinbarung
- Kundenbesuche
- Dokumentation
- Angebotserstellung
- Das Nachfassen
- Vertragsabschluss
- Auswertung von Erfolg und Misserfolg
- Kundenbetreuung nach Abschluss
- Kundenrückgewinnung
- Output: Vertriebsprozess inkl. kritischer Reflexion

- Eigener Führungsstil
- Eigenes Führungspotential
- Anforderung an Führung
- Führungs-Aufgaben
- Situative Führung
- Selbstmanagement
- Führungskommunikation
- Ziele richtig setzen
- Entlohnungssysteme
- Umgang mit MitarbeiterIn.
- Herausford. Motivation
- Teamarbeit fördern
- Veränderung gestalten

- Akquisitionsplanung von Neukunden
- Kennzahlen zur effektiven Steuerung des Innen- und Außendienstes
- Kundenbindung und Kundenansprache
- Benchmarking
- Reporting
- Kundenwertermittlung
- Kundenstrukturanalyse
- CRM-Ansätze und ihr erfolgreicher Einsatz vor der Tool-Wahl

Mag. Johannes Kopf

Mag. Petra Meyer

Walter Bordon

• Mag. Petra Meyer

Mag. Johannes Kopf

Begleitung und Nachhaltigkeit



EGOS!
the education company

- **Start Workshop**
 - In einem 2-stündigen Termin am Abend lernen sie die TeilnehmerInnen kennen und erhalten einen Überblick über den Ablauf und die Erwartungen an Sie.
- **Persönlichkeitsprofil**
 - Sie erhalten ein INSIGHTS Persönlichkeitsprofil, das Ihr Verständnis über das Eigen- und Fremdbild schärft. Das Profil ist ein Hilfsmittel um die Selbstreflexion zu unterstützen.
- **Projekt- und Gruppenarbeiten**
 - Hier arbeiten Sie an der konkreten Weiterentwicklung Ihrer eigenen Strategien, Prozesse, Kennzahlen, Steuerung, Marketing etc. Die Auswahl der Arbeiten erfolgen individuell durch die TeilnehmerInnen selbst.
- **Kamingespräch**
 - Hier hören Sie von einem Vertriebsprofi, was Erfolg ausmacht, können Fragen stellen, sich austauschen und Meinungen diskutieren.
- **Abschluss Workshop**
 - Sie schärfen noch einmal die gesteckten Ziele, setzen sich Meilensteine und wir feiern gemeinsam den erfolgreichen Abschluss.
- **Einzelcoaching**
 - Sie erhalten ein Guthaben für 3 individuelle Coaching-Stunden, in denen Sie gemeinsam mit einem/r der TrainerInnen individuelle Herausforderungen besprechen.

Termine und Angebot



Terminserie Herbst 2014:

Start	Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4	Modul 5	Abschluss
30.09. 17.30 Uhr	17.10.- 18.10.	14.11.- 15.11.	12.12.- 13.12.	16.01.- 17.01.	13.02.- 14.02.	17.02. 17.30 Uhr

Seminarort: EGOS! Trainingszentrum in Innsbruck
Seminarzeiten: FR/SA jeweils von 9 bis 17 Uhr
TeilnehmerInnen: Min. 6 Personen / Max. 12 Personen

Ihre Investition: Euro 3.950,- exkl. USt. Eine Förderung der Kosten ist möglich. Wir beraten Sie gerne.

Ihre Anmeldung: training@egos.co.at

Gerne führen wir den Lehrgang auch als individuell zusammengestelltes Programm firmenintern durch. Kontaktieren Sie uns für ein individuelles Angebot.

Ihre Anmeldung



in Kooperation mit



Mail an: training@egos.co.at

Anmeldeschluss Serie 1: 31. Jänner 2014

Anmeldeschluss Serie 2: 12. September 2014

Innsbruck

Eduard-Bodem-Gasse 1/III
A 6020 Innsbruck
Tel. (+43 512) 36 47 77
training@egos.co.at

Dornbirn

Lustenauerstraße 64/Top 14A
A 6850 Dornbirn
Tel. (+43 5572) 89 01 05
training@egos.co.at

Salzburg

Schumacherstraße 14
A 5020 Salzburg
Tel. (+43 662) 45 01 74
training@egos.co.at