



Effektive Marktbearbeitung im Technischen (B2B-) Vertrieb

**strategisch planen,
geeignete Business Modelle generieren,
Marketing-Mix wirkungsvoll gestalten**

Wen treffen Sie hier?

Vertriebs-, Account und Marketing-Manager*innen im Business-to-Business (B2B), die

- eine wirkungsvolle Marktbearbeitung aufbauen möchten und dazu die Besonderheiten von B2B-Märkten kennenlernen wollen,
- sich das Handwerkszeug zur Gestaltung und selbständigen Planung und Weiterentwicklung des Marketing-Mix aneignen wollen,
- sich weiterentwickeln und für höhere Aufgaben in Vertrieb und Marketing rüsten wollen

Was bringt es?

Nach diesem Workshop

- verstehen Sie die Zusammenhänge in B2B-Märkten
- können Sie Ihre Angebote Kunden wertvoller machen
- entwickeln Sie einen wirkungsvollen Marketing-Plan als Grundlage für Ihre Verkaufserfolge
- verbessern Sie sich selbst sowie Ihr Selling Team in entscheidenden Punkten



Woran arbeiten wir?

Marketing ist nicht nur das Verbreiten von Information (allgemein als PR bezeichnet). B2B-Marketing umfasst die Gestaltung des gesamten Marktprozesses von Lieferanten (Supply Chain Management) über das eigene Unternehmen bis hin zu direkten Kunden und manchmal auch bis zu den Kunden der Kunden.

Vertriebsingenieure*innen und andere B2B Sales Professionals stehen oft vor der Herausforderung, die Marktbearbeitung selbständig organisieren oder mit ihren Kenntnissen von Markt und Kunden beeinflussen zu müssen. Je wirkungsvoller sie das tun, desto leichter fallen die Verkaufserfolge. Dafür braucht es fundierte Kenntnisse von Zusammenhängen, um daraus abgeleitet gute (strategische) Entscheidungen treffen zu können. Das hilft dem Erfolg des Unternehmens und auch der eigenen Entwicklung.

Programm

- Trends, die eigene Organisation und den Markt verstehen
 - Unternehmens- und Managementgrundsätze als Leitlinien für grundsätzliches Vorgehen
 - Strategische Unternehmensführung mit Ausrichtung auf Markt und Kunden
 - Business Driver der Zukunft: externe Einflussfaktoren einer Organisation beachten
- Die Basis für einen erfolgreichen Vertrieb schaffen
 - Grundlagen der Marktbearbeitung
 - Einsatz von Management-Instrumenten für Analyse und Strategie
 - Entwicklung eines geeigneten Geschäftsmodells



Programm

- Je wertvoller das Angebot, desto leichter der Vertrieb
 - Innovations- und Kreativitätsförderung in Marketing und Vertrieb
 - Aufbau einer „Value Proposition“ (Wertposition) für den avisierten Wettbewerbsvorteil
 - Umsetzung des Wertes in eine anwendbare Argumentation
- Kenntnis von Zusammenhängen ermöglicht den besten Weg
 - Marketingplanung in der Praxis
 - wirkungsvolle Marketingstrategien basierend auf den eigenen Möglichkeiten
 - Menschen müssen es tun: lebendige Umsetzung in die Praxis für das Selling Team
- Der Weg zum B2B Sales Profi
 - Management von Geschäftsbeziehungen
 - Key Account Management
 - Verkauf nach innen: Überzeugen der eigenen Entscheidungsträger



Quick Facts

- Termin: 26.-28.09.2019
- Umfang: 3 Tage
- Ort: Akademie der Ruhr-Universität
- Methodik: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Fallstudien
- Abschluss: Teilnahmebescheinigung*
- Kosten: 1.690,00 EUR, 1.490,00 EUR für VDI-Mitglieder
- Dozent: Herr Dipl.-Ing. / MBM, BBA Christian Harting
Herr Dipl.-Wirt.-Ing. / MBM Udo-Volkmar Reschke

* Nach Besuch aller 6 Module sowie einer erfolgreich bestandenen Anschlussprüfung erhalten Teilnehmer*innen das Zertifikat zum / zur Vertriebsingenieur*in VDI