



Mit systematischer Vertriebssteuerung zum Erfolg

Vertriebserfolge durch zielgerichtetes Arbeiten sichern

Wen treffen Sie hier?

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

- neue Impulse für den (internationalen) Vertrieb suchen,
- sich auf die Führung eines Vertriebsteams vorbereiten und
- eigene Kompetenzen stärken wollen, um neue Vertriebsstrukturen aufzubauen

Was bringt es?

Nach diesem Workshop

- identifizieren Sie die geeignetsten Vertriebswege zu Ihren Kunden
- können Sie Vertriebskonzepte für mehr Effizienz im Vertriebsprozess erstellen
- haben Sie einen Überblick über das Personalwesen im Vertrieb und Anreize für das eigene Team
- bereiten Sie vertriebsrelevante Informationen auf und nutzen effektiv Ihre Vertriebsinformationssysteme



Woran arbeiten wir?

Der Vertrieb hat als einzige Abteilung im Unternehmen die Verantwortung, Geld für das Unternehmen herbeizuschaffen. Aus diesem Grund sind systematische Vertriebsplanung und -steuerung unerlässlich. Lernen Sie, wie Sie ein erfolgreiches Vertriebsteam führen, wie Sie die richtigen Vertriebswege finden, sie optimal nutzen und mit welchen Instrumenten Sie sicherstellen, zielgerichtet im Vertrieb zu arbeiten. Mit neuen Kenntnissen zu Vertriebsinformationssystemen, CRM, fundierter Budgetplanung, Vertriebs-Controlling und Vertriebssystemgestaltung schaffen Sie sich eine solide Grundlage für eine erfolgreiche Vertriebstätigkeit – als engagierter Vertriebsingenieur oder als verantwortliche Führungskraft im Vertrieb.

Programm

- Den Kunden im Fokus - Aufgaben des Vertriebs
 - Ist Kunde = Kunde? Ein Überblick über die Kundenarten klärt auf
 - Welche Anforderungen werden an den Vertrieb gestellt?
 - Was zeichnet einen guten Außendienst aus?
- Vertriebsorganisation als Basis erfolgreichen Handelns
 - Aufbau und Struktur des Vertriebs
 - Vertrieb ist Teamwork
 - Herausforderungen im internationalen B2B



Programm

- Vertriebswege: den richtigen Weg zum Kunden finden
 - Bewährte Vertriebswege zum Kunden - oder zum Ziel
 - Beziehungen zwischen Hersteller und Absatzmittler managen und pflegen
- Vertrieb benötigt Führung
 - Aufgaben, Anforderungen und Kompetenzen – das Profil einer guten Führungskraft
 - Investitionsentscheidungen mit der Wirtschaftlichkeits- und der Deckungsbeitragsrechnung
 - Anreizsysteme als Motivation im Vertrieb? Entdecken Sie die Möglichkeiten!
- Aufgaben des Informationsmanagements
 - Was muss ein Informationssystem können?
 - Welche Informationen sind für den Vertrieb relevant?
 - CRM nützt nur dem, der es richtig anwendet
- Vertriebsbudget
 - Die Kernfragen der vertrieblichen Planung
 - Wie verlässlich ist die Umsatzplanung?
 - Umfassende Kostenplanung: wie hoch sind die Vertriebskosten? Wie viele Außendienstmitarbeiter werden benötigt? Was kostet der Außendienst?
- Controlling bedeutet nicht Kontrolle
 - Aufgaben, Instrumente und Herausforderungen des Marketing Controllings
 - Was bedeutet Compliance und welche Auswirkungen hat es auf das Unternehmen?
 - Das Ziel eines jeden Vertrieblers: Kundenzufriedenheit



VERTRIEBSSTEUERUNG

CRM

BUDGET-
PLANUNG

VERTRIEBS-
WEGE

VERTRIEB
INTERNATIONAL

CONTROLLING



Quick Facts

- Termin: 07.-09.11.2019
- Umfang: 3 Tage
- Ort: Akademie der Ruhr-Universität
- Methodik: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, eigenständige Ausarbeitung
- Abschluss: Teilnahmebescheinigung*
- Kosten: 1.690,00 EUR, 1.490,00 EUR für VDI-Mitglieder
- Dozenten: Herr Dipl.-Ing. Wolfgang Kriesten

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