2013-04-22-04

**Heckl Consulting Hamburg**

Schlagkräftige

# Vertriebskampagnen

**2-tägiges Intensiv-Seminar**

**Planung, Durchführung und Erfolgskontrolle von Vertriebskampagnen**

## Um was es geht

Sie wollen Ihre Vertriebsleistungen steigern? Neue Kunden gewinnen und die bereits bestehenden Kundenpotenziale weiter ausschöpfen? Mit einer schlagkräftigen Vertriebskampagne erreichen auch Sie diese Ziele!

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Vertriebskampagnen noch besser planen und zielorientiert durchführen, vermarkten Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen optimal und erhöhen Sie Ihren Unternehmenserfolg. Nutzen auch Sie die neuen Kanäle und die neuen Trends aus der Marktforschung.

## Zielgruppen

Das Intensiv-Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Bereiche Vertrieb, Verkauf, Verkaufsförderung, Kundenbindung und -gewinnung, Kundenbeziehungsmanagement/ CRM, Partner-Management, Channel Management, Marketing und Kommunikation aus Unternehmen aller Branchen. Das Seminar ist ebenso interessant für Geschäftsführer und Vorstände sowie für interessierte Mitarbeiter aus Agenturen und Beratungshäusern.

## Ihr persönlicher Nutzen

- Sie verbessern die Gestaltung, Planung und Umsetzung Ihrer Vertriebskampagnen nachhaltig.
- Sie erfahren, wie Sie Kampagnen kanalübergreifend durchführen und die einzelnen Vertriebseinheiten dabei optimal unterstützen.
- Der Referent zeigen Ihnen, wie Sie die Social Media zielführend nutzen können.

# Schlagkräftige Vertriebskampagnen: Planung, Durchführung und Erfolgskontrolle von Vertriebskampagnen (2 Tage)

## Hier lernen Sie

- Kampagnen-Strategien und -Ziele: So richten Sie Ihre Vertriebskampagnen klar aus
- Perfekte Kampagnen-Planung: So gestalten Sie Ihre Kampagnen zielgruppengerecht
- Umsetzung im Multikanal: So sind Sie in allen Vertriebskanälen erfolgreich
- Social Media und web 2.0: So nutzen Sie Facebook, Xing und Twitter optimal
- Von Apps bis Widgets: So profitieren Sie von aktuellen Trends im Web
- Steuerung und Erfolgsmessung: So kontrollieren Sie Ihren Kampagnenerfolg
- Preiskampagnen: So gehen Sie mutig mit Preiserhöhungen um

## Inhalt

**Kampagnen von heute**

- Grundlegende Fragen zur Vertriebskampagne
- Was zeichnet erfolgreiche Vertriebskampagnen aus?
- Das Problem: alte Strategie bei veränderten Märkten
- Welche künftigen Entwicklungen sind absehbar und zu berücksichtigen?

**Zieldefinitionen erfolgreicher Vertriebskampagnen**

- Mögliche Ziele Ihrer Vertriebskampagne
- Neukundengewinnung versus Bestandskundenbindung
- Produktneuheiten vermarkten
- Einführung neuer Preise

**Planung der Vertriebskampagne**

- Marktanalyse: Welche Zielgruppe wollen Sie erreichen?
- Optimale Definition der Zielgruppe mit der für sie passenden Botschaft (Kundensegmentierung)
- Definition der Key Performance Indicators (KPI) für Ihre Vertriebskampagne
- Budgetplanung: Rechnet sich der finanzielle Aufwand?
- Ressourcenplanung: So erhalten Sie die richtigen Ressourcen
- Mit welchen Medien wollen Sie die Zielgruppe erreichen (Mailing, Telefon etc.)?
- Welche Tools stehen zur Verfügung?

**Durchführungsphase**

- Das Team: Wer macht was?
- Überwachung aller Parameter
- Permanente Kontrolle (Ist = Soll?)

# Schlagkräftige Vertriebskampagnen: Planung, Durchführung und Erfolgskontrolle von Vertriebskampagnen (2 Tage)

## ... Inhalt

**Erfolgskontrolle nach der Vertriebskampagne**

- Messung der Ergebnisqualität
- Auswertung der Ergebnisse (anhand der KPI)
- Gewährleistung der optimalen Weiterverarbeitung der Daten
- Gewinnung von Learnings für zukünftige Kampagnen

**Praktische Übung: Sie erarbeiten eine für Ihr Unternehmen relevante Checkliste für die erfolgreiche Durchführung von Vertriebskampagnen**

**Organisation und Prozesse: Effizienz von Vertriebskampagnen verbessern**

- Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Marketing optimieren
- Entwicklung abgestimmter Marketing- und Vertriebskonzepte
- Wichtige Tools und Techniken
- Tipps und Empfehlungen für Ihre Praxis

**Einsatz der wichtigsten Marktforschungstrends**

- Netnography
- Ethologie
- Social Media Monitoring
- Sentiment Analysis
- Data Mining

**Vertriebskampagne trifft auf Social Media**

- Aktuelle Zahlen, Daten und Trends
- So nutzen B2B- und B2C-Zielgruppen das Internet zur Entscheidungsfindung
- Nutzen Sie Facebook, Xing und Twitter als perfekten Vertriebskanal
- Tipps und Tricks für Ihre erfolgreiche Facebook-Werbung
- Unternehmerische Beispiele für erfolgreiche Kampagnen auf Facebook
- List Building, Lead Generation und White Paper als Methoden erfolgreicher Kampagnenplanung

**Nutzung aktueller Trends im Web**

- Flash Mobs
- Cloud Computing
- Widgets
- Buzzing
- Virtuell Selling
- App Offering
- Community Building
- Crowdsourcing

# Schlagkräftige Vertriebskampagnen: Planung, Durchführung und Erfolgskontrolle von Vertriebskampagnen (2 Tage)

## ... Inhalt

**Fragen und Ängste der Kunden ernst nehmen**

- Fokus Kunde: Wie sieht der Kunde Ihr Unternehmen und Ihre Produkte/Dienstleistungen?
- Welche Ängste hat Ihr Kunde?
- Datenschutz und Datensicherung

**Preiskampagnen im Rahmen reiner Vertriebskampagnen**

- Gehen Sie mutig mit Preiserhöhungen um
- Beispiele für Preiskampagnen im Rahmen reiner Vertriebskampagnen
- Ein Preis als Aufhänger meiner Kampagne
- Kombinierte Marketing- und Vertriebskampagnen

**Erfolgreiche Vertriebskampagnen**

- Beispiele mit Plus-Minus-Analyse
- Herausforderungen können auch Lösungen darstellen
- So übernehmen Sie Gutes und lernen aus den Fehlern anderer

**Praktische Übung: Sie gestalten eine für Ihr Unternehmen schlagkräftige Vertriebskampagne mit dem für Sie relevanten Wording**

**Lösungen bei kniffeligen Vertriebskampagnen**

- Ungenügende Bearbeitung der generierten Kontakte
- Gewährleistung einer kontinuierlichen Fehleranalyse
- Schlechte Datenqualität (Eigenrecherche versus Professioneller Datenkauf)
- Hohe Retourenquoten
- Absolute No Go`s

## Methoden

Sie erhalten sofort umsetzbares Praxiswissen aus den wichtigsten Bereichen des Vertriebscontrollings und der Kennzahlenaufbereitung. Anhand zahlreicher Übungen und Praxisbeispiele trainieren Sie, wie Sie wichtige Methoden und Tools für Ihren praktischen Einsatz nutzen können. Sie tauschen sich intensiv mit Fachkollegen aus. Sie erhalten eine umfangreiche Seminardokumentation zur Nachbereitung.

## Teilnahmebescheinigung

Zum Abschluss der Veranstaltung erhalten Sie eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der HCH mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

# Schlagkräftige Vertriebskampagnen: Planung, Durchführung und Erfolgskontrolle von Vertriebskampagnen (2 Tage)

## Buchung und Buchungsnummer 2013-04-22-04

Für dieses Seminar können Sie sich direkt anmelden oder es als Inhouse Training buchen.

**Einzelanmeldung (Direktanmeldung)**

Sie können sich formlos per Fax, Telefon oder eMail unter Nennung Ihres Namens, Adresse und Telefonnummer bei uns mit der oben genannten Buchungsnummer unverbindlich anmelden. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung Ihrer unverbindlichen Buchung sowie alternative Termin- und Ortsvorschläge für die Veranstaltung. Erst nachdem Sie sich für einen der alternativen Termine bzw. Orte entschieden haben wird aus Ihrer unverbindlichen eine verbindlichen Buchung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.395,00. Sollten Sie nicht alleine, sondern mit mehreren Personen an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass auf die Gesamtsumme. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Bei Absagen bis zwei Wochen vor Seminarbeginn ist die halbe Seminargebühr fällig. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

**Inhouse Training**

Bei der Buchung als Inhouse Training berechnen wir für das zweitägige Seminar € 4.400,00. Hinzu kommen Reisekosten und Auslagen nach tatsächlichem Aufwand, alternativ pauschalisiert. Fahrtkosten mit dem PKW verrechnen wir mit € 0,55 pro gefahrenem km. Die Organisation von Übernachtung und Seminarraum obliegt dem Kunden, ebenso die Stellung der für das Seminar notwendigen Seminartechnik, wie z.B. Flip-Chart, Metaplanwand und Karten, TV, Beamer, Telefonanlage, Videokamera etc. Gerne sind wir bei der Organisation und Vorbereitung behilflich. Die Vervielfältigung der Seminarunterlagen liegt beim Kunden, soweit nichts anderes vereinbart. Gerne übernehmen wir diese Aufgabe auf Selbstkostenbasis, alternativ pauschalisiert. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Heckl Consulting Hamburg

Werderstrasse 58
20149 Hamburg / Harvestehude
Telefon +49 40 4104643
Fax +49 40 448597
info@heckl-consulting.de
www.heckl-consulting.de