

Die 10 Vertriebs-Mythen

1-tägiges Seminar

Dieses Seminar räumt mit Vertriebs-Mythen auf und stellt konkrete Lösungen bereit anstehende Vertriebsprobleme zu lösen

Um was es geht

Der Vertrieb, von zwei Seiten getrieben. Intern von der eigenen Unternehmensführung und extern vom Markt. Das Produkt, die Produktgruppe oder der angebotene Service sollen immer besser sein als das der Konkurrenz. Der Vertrieb, immer auf der Suche nach neuen Kunden und neuen Zielgruppen. Der Vertrieb, die Pfeilspitze des Unternehmens beim Kampf um noch mehr Wachstum.

Es gibt viele Rezepte für all diese Ziele. Aber sind diese Rezepte und Strategien auch umsetzbar? Und wenn ja, gilt das für jeden? Wir hinterfragen dies anhand von 10 Vertriebs-Mythen.

Welche strategischen Schritte machen Sinn und wie sind diese zu befolgen? Dieser Seminartag soll Ihnen kurz und knackig Auskunft und Sicherheit über Ihre zukünftigen machbaren Planungsschritte sowie deren Durchführung geben.

Abgerundet wird das Seminar durch Strategie-Tipps für die Vertriebsführung und Durchführungs-Tipps für den Außendienst.

Zielgruppen

Dieses Seminar richtet sich branchenübergreifend an alle, die sich zum Vertrieb zählen.

Ihr persönlicher Nutzen

Diese Seminar hilft Ihnen bisherige Konzepte im Vertrieb zu überdenken und an die Ziele Ihres Unternehmens anzupassen.



Die 10 Vertriebs-Mythen: Dieses Seminar räumt mit Vertriebs-Mythen auf und stellt konkrete Lösungen bereit anstehende Vertriebsprobleme zu lösen (1 Tag)

Seminarprogramm

1. Mythos: Umsatz, Umsatz, Umsatz

- Immer mehr Umsatz und manchmal auch Deckungsbeitrag oder EBIT: Funktioniert das überhaupt noch?
- Sind Rabatte die Lösung und auf welche Rabattrisiken ist zu achten?
- Gibt es noch andere Möglichkeiten den Umsatz zusteigern? Und wenn ja, welche?

2. Mythos: Kundengewinnung um jeden Preis

- Auf was Unternehmen heute wirklich zielen: Kundengewinnung oder Kundenbindung oder doch etwas ganz anderes?
- Hat der Markt wirklich auf Ihr Unternehmen gewartet?
- Ist uns der Klebstoff für die Kundenbindung ausgegangen?

3. Mythos: Der weibliche Vertrieb ist heute unverzichtbar

- Der weibliche Einfluß: Die starke Waffe des Unternehmens?
- Was unterscheidet die Geschlechter und worin liegt die Stärke des Gemeinsamen?

4. Mythos: Top-Leistung und Top-Ergebnisse durch Top-Verkäufer

- Kann man das lernen oder liegt es in der Person?
- Liegt die Top-Leistung am Mitarbeiter oder der Führung? Welche Aufgaben hat die Führung eines Spitzenteams?

5. Mythos: Mit den richtigen USPs erfolgreich im Markt

- Die USPs: Ihr Fingerabdruck. Kennt Ihr Vertrieb die Vorzüge Ihrer Produkte und Leistungen?
- Sind Ihre Argumente zementiert oder reformbedürftig? Helfen die Maßnahmen Ihres Marketing, werden diese genutzt oder stören diese nur?
- Sind Ihre USPs up to date oder läuft der Kunden an Ihnen vorbei?

6. Mythos: Klassischer Vertrieb und Social Media unterstützen einander

- Imagepflege oder Spam-Media?
- Bedeutet Netzwerken Nehmen oder doch nur Geben?
- Wer beeinflusst bei Ihnen die sozial Media: Marketing oder Vertrieb? Und wem hilft das?

7. Mythos: Neue Verkäufer braucht das Land: Der digitale Verkäufer

- 24 Stunden- und Allround-Verkäufer: Neue Regel oder doch nur Ergänzung?
- Wird der Einsatz belohnt?
- Digitales Verkaufen bedeutet ein dauerndes Upgrade: Ist das etwas für Sie?

8. Mythos: Prämiensysteme für den Außendienst als dauerhafte Motivationshilfe

- Sinn oder Unsinn monetärer Entlohnung im Vertrieb?
- Was motiviert Menschen tatsächlich?
- Wer macht eigentlich den Umsatz in Ihrem Unternehmen: VAD, GVL, VL, PM, M, GF, VID, ID, S, ...?



Die 10 Vertriebs-Mythen: Dieses Seminar räumt mit Vertriebs-Mythen auf und stellt konkrete Lösungen bereit anstehende Vertriebsprobleme zu lösen (1 Tag)

... Seminarprogramm

9. Mythos: Unternehmen brauchen eine starke Führung und ein perfektes Controlling

- Die Kunst des Krieges (Sunzi) oder das Controlling der NSA: Vorbilder oder nur Populärthesen? Ist das der richtige Umgang mit Mitarbeitern?
- Ist eine Vertriebsführung überhaupt notwendig? Was macht die Führung aus?

10. Mythos: Motivation ist das Treibmittel des Vertriebs

- Arbeitsalltag: Lust oder Last?
- Wer motiviert? Eigen- oder Fremdmotivation?

Methoden

Vorträge, Diskussionen und Workshops prägen diese Veranstaltung. Profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch mit den anderen Seminarteilnehmern. Für Ihren Alltag erhalten Sie konkrete Praxistipps, die Sie gleich umsetzen können.

Teilnahmebescheinigung

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



Die 10 Vertriebs-Mythen: Dieses Seminar räumt mit Vertriebs-Mythen auf und stellt konkrete Lösungen bereit anstehende Vertriebsprobleme zu lösen (1 Tag)

Buchung und Buchungsnummer 2014-09-30-01

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 eintägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 695,00. 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 eintägige Seminar € 2.200,00. 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