

Die Vertriebsorganisation 3.0

Wie man eine zukunftsfähige und wettbewerbsstarke Vertriebs- und Verkaufsorganisation gestaltet und steuert.

Zielsetzung des Seminars

Der Wettbewerb wird sich in den kommenden Jahren weiter verschärfen. Dies bleibt nicht ohne Auswirkungen auf die Strukturen und Rahmenbedingungen im Vertrieb.

Passen die derzeitigen **Vertriebsstrukturen** heute und morgen noch zu den Zielsetzungen und Ansprüchen des Unternehmens? Verfügt die Vertriebsorganisation über die **Kompetenz** und **Ausstattung**, um wettbewerbsüberlegen aufzutreten? Entspricht das **Können**, **Wollen** und **Tun** der Verkaufsmitarbeiter den zukünftigen Herausforderungen? Was werden die **Kunden** heute und morgen erwarten und fordern?

Dies sind einige der vielen Fragen, auf die Vertriebsleiter und Verkaufsleiter Antworten parat haben müssen, wenn sie die Zukunft erfolgreich meistern wollen.

In diesem Seminar werden von einem Vertriebsexperten mit langjähriger Erfahrung in kompakter Form **Lösungswege**, **Strategien** und **Konzepte** für die Gestaltung einer modernen Vertriebsorganisation vermittelt.

Trainer



Ronald Heckl studierte Betriebswirtschaft mit Abschluss als Diplom-Kaufmann. Er verfügt über langjährige Erfahrungen in der Vertriebsberatung mit dem Schwerpunkt „Vertriebssteuerung“, „Vertriebscontrolling“ und „Vertriebsorganisation“. Auf diesen Gebieten berät er Unternehmen und trainiert Vertriebsführungskräfte aus allen Branchen.

Seminartermine

25. November 2015 in Stuttgart

26. November 2015 in Düsseldorf

Seminarprogramm

Die entscheidenden Herausforderungen für den Aufbau und die Gestaltung einer zukunftsfähigen Vertriebsorganisation

Herausforderungen durch Märkte und Wettbewerb – Anforderungen an eine wettbewerbsstarke Vertriebsorganisation – Integration von Außendienst und Innendienst – Die neue Verkäufergeneration

Entwicklung von Vertriebskonzepten für die Zukunft

Analyse der Wettbewerbssituation – Strategische Vertriebskonzepte für Sales Excellence – Neue Anforderungen für den erfolgreichen Vertrieb 3.0 – Digitalisierung im Vertrieb – Schwarmvertriebe – Cross-Selling-Konzepte – Multikanalvertrieb – Vertriebskampagnenmanagement

Strategien zur Vertrieboptimierung und Effizienzsteigerung

Vertriebseffizienz als Schlüsselfaktor – Vertrieboptimierungskonzepte – Verbesserung von Vertriebs-Prozessphasen – Definition von Sollwerten, Budgets, Forecasts, Prozesskosten, Bearbeitungsquoten, Kapazitäten – Steuerungssysteme – Kennzahlen und Reporting – Vertriebsorganigramm der Zukunft

Führungs- und Motivationskonzepte für die Vertriebsorganisation der Zukunft

Motivationskonzepte für Bestleistungen im Vertrieb – Neue Entlohnungskonzepte für Vertriebsmitarbeiter – Zielsetzung und Einkommensplanung in der Verkaufsorganisation

Die neuen Anforderungsprofile für den Verkäufer der Zukunft

Eigenschaften und Fähigkeiten im Außendienst und Innendienst – Zukunftsorientierte Trainings- und Coachingkonzepte

Erfolgreiches Risikomanagement im Vertrieb

Markt- und Wettbewerbsrisiken – Verändertes Kaufverhalten von Kunden – Organisatorische Risiken – Aufgaben des Vertriebscontrollings im Risikomanagement – Kostenrisiken

Seminartermine

25. November 2015 in Stuttgart
26. November 2015 in Düsseldorf

Teilnahmegebühr

Einzelteilnahme € 890,- + MwSt.
2 Teilnehmer je € 790,- + MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind Mittagessen, Pausengetränke sowie Arbeitsunterlagen enthalten.

Seminarablauf

Seminarbeginn 9.00 Uhr
Seminarende 17.00 Uhr

Anmeldung

Bitte melden Sie sich mit dem anhängenden Anmeldeabschnitt an. Nach Anmeldung erhalten Sie Ihre Teilnahmebestätigung, die Rechnung sowie Informationen zum Veranstaltungshotel.

Bei Absagen bis zwei Wochen vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 50,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer berechnet. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Seminar ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden.



Anmeldung

Per Post: DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie
Postfach 81 02 03, 81902 München

Per Fax: 0 89/92 33 44 89 29
Internet: www.dvm-akademie.de
Infotelefon: 0 89/92 33 44 89 0

7142

Zum Seminar „**Vertriebsorganisation 3.0**“ melden wir an:
(Bitte Vor- und Nachnamen sowie Seminartermin angeben)

Termine: 25. November 2015 in Stuttgart, 26. November 2015 in Düsseldorf

Vor- und Nachname

Termin/Ort

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Firma

Straße

Branche

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Bei Anmeldung von mehr als 5 Teilnehmern bitte Liste beifügen oder faxen.