

Heckl Consulting Hamburg

# Vertriebsstrategien, Strategieumsetzung und Verhandlungsführung

2 Tage Intensivtraining mit integriertem Workshop

## Um was es geht

In zunehmend komplexer werdenden Märkten, mit Einkaufszusammenschlüssen, mit Unternehmensaufkäufen, mit Kooperationen zwischen unterschiedlichsten Partnern (vom Verbraucher bis zum Produzenten), mit den Besonderheiten des EG-Binnenmarktes, mit ISO-Normen, Änderungen in den Vertriebsformen (vom klassischen Vertrieb zum Onlinevertrieb), Mitarbeitersteuerung (Vertriebscontrolling) mit und ohne Zielgebung und und und ... haben, ohne Vertriebsstrategie, nur noch diejenigen Erfolg, die auch sonst immer Glück haben.

Für die anderen gilt: Ohne Vertriebsstrategie läuft nichts.

Doch das beste Vertriebsstrategie funktioniert nicht von alleine. Die Umsetzung der Strategie unterliegt eigenen Regeln und reicht bis zur Verhandlungsführung.

## Zielgruppen

Dieser Lehrgang richtet sich an Unternehmer, Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Regionale Verkaufsleiter, Verkaufsführungskräfte sowie alle im Verkauf tätigen mit entscheidender Umsatzverantwortung

## Ihr persönlicher Nutzen

Sie treffen die richtige Auswahl der notwendigen Hilfsmittel zur Strategiefindung. Sie ermitteln und analysieren die Daten Ihres Verantwortungsbereichs bzw. -gebiets und steuern diesen Zieloptimiert. Sie verbessern die Performance Ihrer Vertriebsmitarbeiter und richten diese auf die Erfordernisse des Marktes aus.

## Vertriebsstrategien, Strategieumsetzung und Verhandlungsführung (2 Tage)

### Hier lernen Sie

- Entwicklung individueller und Methoden gängiger Vertriebskonzepte
- Vermeidung der größten Probleme bei der Umsetzung von Vertriebskonzepten
- Möglichkeiten der Bedarfsermittlung mit Überprüfung der Plausibilität

### Inhalt

- Aktuelle Trends im Vertrieb. Neue Vertriebs- und Kommunikationsformen. Zukunfts-Szenarien.
- Unternehmensziele und abgeleitete Ziele für den Vertrieb. Aufbau von Vertriebsstrategien. Alternative Vertriebsstrategien. Umsatz- und Absatzplanungen. Umsetzungsstrategien von Vertriebsvorgaben. Hemmnisse bei der Strategieumsetzung.
- Überprüfung, Entwicklung, Verbesserung und Umsetzung der strategischen Ausrichtung.
- Methoden und Verfahren im Rahmen der Vertriebsstrategie: Kostenanalyse, Deckungsbeitragsanalyse, Portfoliotechnik, ABC-Analyse, Break-Even-Betrachtungen, Konkurrenzanalyse, Analyse der USPs.
- Erarbeitung und Vermittlung von Vertriebszielen gegenüber den zugeordneten Mitarbeitern. Mitarbeiterführung und Mitarbeitercontrolling.
- Erstellung individueller Umsetzungsprogramme für die eigene Vertriebsstrategie. Planung der eigenen Vorgehensweise. Planung und Steuerung (Controlling) des eigenen Bereiches bzw. Gebietes.
- Potentialanalyse: Kundenpotentiale, Gebietspotentiale und Marktpotentiale. Möglichkeiten der Ermittlung von Potentialen. Marktforschung durch den Vertrieb im Rahmen von Beobachtungen und Gesprächen.
- Interaktionsalternativen mit den Kunden: Key Account und Verbandsvertreter.
- Verhandlungsführung (Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Verhandlungen): Vorgehensweise. Datenaufbereitung und Datenpräsentation. Visualisierungs- und Präsentationstechniken. Methoden der Gesprächsauswertung und Gesprächsprotokoll.

### Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion, Erfahrungsaustausch und Übungen zum Teil mit Videoeinsatz

**Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2010-03-06-01**

### **Heckl Consulting Hamburg**

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