

Wie man schlagkräftige Vertriebskampagnen und Verkaufsaktionen richtig plant und erfolgreich durchführt

Trainer



3 1/2-Stunden-Intensivseminar für Geschäftsführer und Vertriebsführungskräfte, die bewährte Techniken und Methoden für die erfolgreiche Durchführung von Vertriebskampagnen und Verkaufsaktionen kennenlernen möchten.

Ronald Heckl studierte Betriebswirtschaft mit Abschluss als Diplom-Kaufmann. Er verfügt über jahrelange Erfahrungen im Marketing und Vertrieb mit den Schwerpunkten Vertriebsanalysen, Entwicklung von Vertriebs- und Marketingkonzepten, Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling. Er berät Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Größenklassen bei der Konzeption, Planung und Durchsetzung von Vertriebsstrategien und bei der Realisierung von Vertriebskampagnen.

Veranstaltungstermine

- 16. September 2013 in München**
- 17. September 2013 in Stuttgart**
- 18. September 2013 in Düsseldorf**
- 19. September 2013 in Hamburg**
- 23. September 2013 in Frankfurt**

DVMA

Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie

Englschalkinger Straße 14
81925 München
Telefon 089/92 33 44 89 0
Telefax 089/92 33 44 89 29
www.dvm-akademie.de

Warum dieses Seminar für Vertriebs- und Verkaufsführungskräfte wichtig ist

In jeder Vertriebsorganisation werden Vertriebskampagnen und Verkaufsfaktionen durchgeführt. Zielsetzungen von Vertriebskampagnen sind beispielsweise die Steigerung von Vertriebsleistungen in der Verkaufsorganisation, die Gewinnung von Marktanteilen und neuen Kunden, bessere Ausschöpfung bestehender Kundenpotenziale, Durchsetzung neuer Produkte, Realisierung von Preisanpassungen im Kundenkreis oder die Forcierung spezifischer Vertriebsaktivitäten im

Rahmen des Multi-Channel-Vertriebs.

Vertriebskampagnen sind ein äußerst effizientes Vertriebsinstrument, aber nur dann, wenn sie richtig geplant, durchgeführt und kontrolliert werden. In diesem Abendseminar vermittelt ein erfahrener Vertriebs-Experte das ultimative Know-how, um Vertriebskampagnen und Verkaufsfaktionen erfolgreich zu realisieren.

Seminarprogramm

- Grundlegende Anforderungen an funktionierende Vertriebskampagnen
- Festlegung von Kampagnen-Zielen und Kampagnen-Strategien
- Durchführung von Chancen-Analysen für Vertriebskampagnen nach erwarteten Ergebnissen und finanziellem Aufwand (Marktanalysen, Zielgruppen-Definition und Kundensegmentierung, Key Performance Indicators)
- Die Systematik für die Durchführung einer erfolgreichen Vertriebskampagne
- Vermeidung häufiger Fehler durch falsche Aufgabenverteilung
- Kreative Kampagnenunterstützung durch Marketing, Werbung, Verkaufsförderung, Direktmarketing, Telefonverkauf etc.
- Lösung möglicher Schnittstellenprobleme zwischen Vertrieb und Marketing
- Kooperation mit erfolgsversprechenden Vertriebspartnern
- Aufgabenverteilung zwischen Außendienst und Innendienst im Rahmen der Kampagnendurchführung
- Finanzielle Anreize für die Vertriebsmannschaft
- Unterstützung der Vertriebskampagne durch Internetaktivitäten und Social Media-Netzwerke (Facebook, XING, Twitter)
- Nutzung aktueller Web 2.0-Trends zur Kampagnenunterstützung (Flash Mobs, Cloud Computing, Widgets, Buzzing, Virtuell Selling, App Offering, Community Building, Crowdsourcing)
- Anforderungen an ergebnisorientiertes Kampagnen-Controlling
- Aktionsplan: Erfolgskonzept für schlagkräftige Vertriebskampagnen

Seminarablauf

18.00 Uhr	Seminarbeginn
19.30 – 19.50 Uhr	Seminarpause mit Imbiss
21.30 Uhr	Offizielles Seminarende
21.30 – 22.00 Uhr	Der Trainer steht noch für Einzelfragen zur Verfügung

Teilnahmegebühr: € 290,- plus MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind Pausengetränke, Imbiss und Arbeitsunterlagen enthalten. Für Stornierungen bis 14 Tage vor Seminartermin wird eine Bearbeitungsgebühr von € 30 + MwSt. pro Teilnehmer berechnet. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich benannt werden.

Achtung Preisvorteil! Bei jeweils 6 Anmeldungen ist ein Teilnehmer frei.



9324

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

Zum Abendseminar „**Schlagkräftige Vertriebskampagnen und Verkaufsfaktionen**“ melden wir an:
(Bitte Vor- und Nachnamen sowie Seminartermin angeben)

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.
 Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich auch per Fax / E-Mail (ca. 1 x monatlich) über Ihr Seminarangebot informieren. Dieses Einverständnis ist freiwillig und kann jederzeit widerrufen werden.