

SEMINAR VERTRIEBSPLANUNG

1-tägige Weiterbildung: Von der Vertriebsstrategie bis zur -umsetzung.

IN KOOPERATION MIT:
HOCHSCHULE FRESenius
 UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Strategische Ausrichtung der Vertriebsplanung: Kundenpotenziale erschliessen – Vertriebsprozesse beherrschen.

Unternehmen, die ihre Vertriebsarbeit strategisch planen sind erfolgreicher, als die, die es nicht tun. Dies gilt über alle Branchen und über alle Unternehmensgrößen hinweg (BARC Studie 2014). In vielen Märkten herrscht immenser Wettbewerbsdruck und Verdrängungskampf, der oftmals über Preismarketing ausgetragen wird.

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsverantwortliche und Vertriebsmitarbeiter, die langfristige Optionen für eine Differenzierung ihres Leistungsangebotes erarbeiten wollen.

Ihr Nutzen aus dem Seminar Vertriebsplanung

Sie können eine strategische Vertriebsplanung erarbeiten und beherrschen die wichtigsten Methoden und Werkzeuge zur Umsetzung.

- Sie lernen eine strukturierte Vorgehensweise zur strategischen Vertriebsanalyse
- Sie erhalten einen klaren Fahrplan zur Entwicklung einer Vertriebsstrategie und Positionierung
- Sie erfahren die Chancen, die sich durch eine systematische Entwicklung ihrer Vertriebspolitik auf tun
- Sie lernen, wie Sie mehr Freiraum für die Arbeit mit dem Kunden gewinnen und den Blick fürs Wesentliche schärfen.
- Sie diskutieren mit den Experten und Teilnehmern Ihre individuellen Themen- und Fragestellungen

Dieses Seminar ist anrechenbar im modularen Zertifikatslehrgang.

Teilnehmerstimmen aus dem Seminar



Qualitätsversprechen an Seminarteilnehmer

Von Praktiker für Praktiker! Überzeugende Werkzeuge für Vertriebsmanager.

- Kompetente Trainer** mit viel Erfahrung in der Beratungspraxis
- Hohe Aktualität** und Praxisrelevanz der Inhalte
- Kleine Seminargruppen** und moderne Lehrmethoden
- Hohe Qualität** durch kontinuierliche Evaluation und Feedback
- Kundenzufriedenheit:** Über 1000 zufriedene Teilnehmer
- Anerkennung** durch Zertifikat der Hochschule Fresenius

Ansprechpartner

Anfragen & Beratung für offene Seminare
Daniela Mimmo
 Tel.: 015780588661
 Mail: anfrage@institut-slc.de

Anfragen & Beratung für Inhouse-Seminare
Prof. Dr. Dennis Lotter
 Tel.: 01713832489
 Mail: lotter@institut-slc.de

Corona-Virus: Hohe Hygienestandards!
 Dauer: 1 Tag | Zeiten: 09:00 - 17:00 Uhr |
 Kleingruppen: max. 15 Teilnehmer |
 Abschluss: Hochschulzertifikat

FAKTEN AUF EINEN BLICK

Teilnahmegebühr

€ 990,00 - zzgl. MwSt. als Präsenz-Seminar / € 790,00 - zzgl. MwSt. als Online-Seminar

Inkl. digitales Handout sowie ein Teilnahmezertifikat. (Verpflegung in Präsenz)

JETZT ANMELDEN

Dieses Seminar können Sie auch im Zertifikatslehrgang buchen.

ZUM ZERTIFIKATSLEHRGANG

Beiträge Seminar Blog



Weiterbildung mit Hygienekonzept
 Zum Beitrag →

Dieses Seminar bieten wir auch als firmeninterne Weiterbildung an.

INHOUSE-ANFRAGE

Ihr Trainer: Prof. Dr. Kai Alexander Saldsieder, Experte für International Business

Herr Saldsieder ist erfahren in leitenden Funktionen im Bereich Marketing und Vertrieb. Er ist Professor an der Hochschule Pfirzheim und lehrt General Management und International Business. Zuvor war er Offizier der Bundeswehr.

Anschließend arbeitete Professor Saldsieder in verschiedenen Funktionen im Vertrieb für US-amerikanische Konsumgüterunternehmen (Procter & Gamble, MGM, Hasbro), unter anderem als Key Account Manager, Head of Key Account sowie Director Sales and Trade Marketing. Zuletzt begleitete er als Internetschäftsführer den Turnaround eines mittelständischen Health-Care Unternehmens.



Digitale Lernplattform zum Seminar!

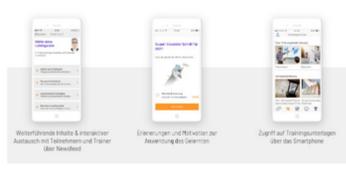
Digitales Handout und interaktive Lernimpulse

Lernen an jedem Ort auf allen Geräten

Lernen findet heute überall statt. Mit der digitalen Lernplattform können Sie zu Hause, am Arbeitsplatz und unterwegs von jedem Gerät auf die Lerninhalte sowie auf den multimedialen Pool an Expertenwissen zugreifen. (iPhone, iPad und Android oder im Browser)

Interaktive Lernimpulse vom Seminartrainer

Sie wissen ja wie das ist mit den Meistern. Die fallen nicht einfach so vom Himmel. Meister seines Fachs wird man nur durch Trainieren. Am besten regelmäßig und kontinuierlich.



Das THINKBOOK NEW #Work #Business #Thinking

Jetzt kostenlos zum Download!

Jetzt kostenloses eBook sichern!

E-Mail Adresse:

Name:

Position:

Ich habe die Datenschutzbestimmungen gelesen und akzeptiert.

THINKBOOK zusenden



Diese Seminarinhalte bringen Sie auf das nächste Level!

Praxiswissen und Tools für Business Developer inkl. Workshop-Sessions & kollegiales Coaching

#Vertrieb im digitalen Zeitalter

- Chancen und Herausforderungen für den Vertrieb
- Der Wert von Kundenbeziehungen in der (digitalen) Geschäftswelt

#Inhalte und Instrumente einer strategischen Vertriebsplanung

Arbeiten mit einem Leitbild: Definition von

- Vision (Wo wollen wir hin).
- Mission (Welchen Zweck wollen wir aus Sicht der Kunden erfüllen).
- Zielen im Vertrieb (Ökonomische Ziele: Erfolg, Leistungsangebot, Finanzziele; Soziale Ziele)

Analyse des Marktumfeldes, der Wettbewerber und Kundenbedürfnisse: Instrumente und Praxisbeispiele

- Umfeld-Analyse
- 5 Wettbewerbskräfte
- Qualitative und Quantitative Marktforschung
- Benchmarking

Entwicklung von Vertriebsstrategien:

- Von der SWOT zur TOWS-Matrix
- Managementinstrumente: Generische Strategie-Optionen, Ansoff- sowie BCG-Matrix

#Kundennutzen und -bindung

- Strategische Alleinstellungsmerkmale
- Instrumente des strategischen Key-Account-Managements
- Kundenorientierte Vertriebsorganisationen und -strukturen gestalten

#Identifikation und Einstellung der Vertriebsstellschrauben:

- Produkt-Politik
- Preis-Politik
- Vertriebskanal-Politik
- Trademarking-Politik

Andere Teilnehmer besuchten auch diese Seminare!

Agiles Business Development

Fit für die agile Geschäftsentwicklung!

ZUM SEMINAR

Profundes Business Planning

Mit fundierten Business Plänen überzeugen!

ZUM SEMINAR

Lehrgang Agiles Business Development

in Kooperation mit der Hochschule Fresenius!

ZUM LEHRGANG

Internationales Business Development

Globales Business risikominimiert und systematisch aufbauen!

ZUM SEMINAR

#Andersdenker - Blog zum Thema Business Development & Geschäftsentwicklung

Weiterbildungssnacks für Business Developer

VIRTUELLE KONFERENZEN & ONLINE-EVENTS

Online-Events live aus unserem TV-Studio. Wir unterstützen Sie auch bei der Organisation und Durchführung professioneller Online-Veranstaltungen.

Beitrag lesen →

Business Development Manager – die Zukunftsmacher der Unternehmen

„THINK ABOUT THINGS DIFFERENTLY“: Ein passender Leitspruch für die Avantgarde der Geschäftsentwickler in Organisationen. Als mutige Himmelstürmer erkunden und erschließen...

Beitrag lesen →

DIGITAL TRANSFORMATION DESIGN – Das Buch zum Seminar von Prof. Lotter

33 Prinzipien, wie Sie Organisationen ins intelligente Zeitalter führen

Beitrag lesen →

Agiles Projektmanagement in Zeiten von Agilität und Industrie 4.0

Der erfahrene Projekt-Programm-Manager Rainer Borg verrät wie man Projekte agil führt und welche Werkzeuge nützlich sind.

Beitrag lesen →

Prof. Dr. Dennis Lotter im Interview über Agiles Business Development

Im Seminar „Agiles Business Development“ geht es um die Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells und das Auffinden neuer Wachstumsmärkte. Als Experte für...

Beitrag lesen →

Design Thinking – Experte Tina Teucher im Interview

In unserem Seminar „Design Thinking“ geht es um die Innovationsmethode in der Praxisanwendung. Als Experte für kreative Prozesse und Design...

Beitrag lesen →

Agile Innovationsprojekte steuern und führen

Was bedeutet ein agiles Vorgehen im Innovationsmanagement und wie führt man agile Innovationsprojekte zum Erfolg? Antworten aus der Sicht des...

Beitrag lesen →

Geschäftsmodelle innovieren – LeanStartup & Business Model Canvas

Bei „Geschäftsmodellinnovation“ geht es darum Geschäftsmodelle und Wertversprechen zu hinterfragen, neu zu denken und mit Ansätzen aus Lean Startup zu...

Beitrag lesen →