Forum für Führungskräfte

Wir bringen Weiterbildung auf den Punkt. Punkt.

Der/die Verkaufsleiter/in

Strategie – Umsetzung – Führung

Lassen Sie sich zum/zur Verkaufsleiter/in zertifizieren

3-Tage Zertifikatslehrgang

- Entwicklung einer erfolgreichen Vertriebsstrategie
- Gezielter Einsatz digitaler Werkzeuge im Kundenmanagement
- Die kennzahlenorientierte Steuerung
- Zielorientierte Führung von cross-funktionalen Teams
- Aufbau langfristiger Partnerschaften mit wertigen Kunden
- Umsetzung von Wachstumskonzepten über Upselling/ Cross-Selling

Lehrgangsziel

Der/die Verkaufsleiter/in wird immer stärker zum Erfolgsfaktor bei der Zukunftssicherung von Unternehmen. Gravierende Veränderungen am Markt oder beim Kundeneinkaufsverhalten sowie die Digitalisierung des Kundenmanagements erfordern andere strategische Vorgehensweisen. Gleichzeitig bedarf es neuer Führungskonzepte, um in flachen Hierarchien Cross-funktionale Teams über Ziele und Kennzahlen zu steuern.

In diesem Zertifikatslehrgang erhalten Sie einen praxisnahen Überblick über aktuelle Vertriebs-Trends und lernen Methoden sowie Werkzeuge der strategischen Vertriebsarbeit kennen. Sie erfahren, wie Sie durch moderne Kundenmanagement-, Strategie- und Führungsmethoden Erfolge für Kunden und Mitarbeiter messbar machen. Sie erhalten wertvolle Tipps, wie Sie gezielt Mehrwertkonzepte entwickeln und in Verhandlungen erfolgreich vermitteln können.

Ihre Experten

Die Veranstaltungen werden von einem der folgenden Trainer durchgeführt:

Hartmut H. Biesel / Stefan Reintgen

Bekannte Vertriebsexperten und Top-Trainer, Referenten und Key Note Speaker für Vertrieb und Key Account Management. Erfolgreiche Buchautoren.

Zielgruppen

- Vertriebsleiter/-innen/ Verkaufsleiter/-innen
- Gebietsverkaufsleiter/-innen
- Niederlassungsleiter/-innen
- Führungsnachwuchs im Vertrieb
- Leiter/-innen von Auslandsgesellschaften

Auch als Inhouse-Training buchbar!

www.fff-online.com

Aktuelle Termine finden Sie online: www.fff-online.com

1. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Entwicklung einer Vertriebsstrategie

- Vertrieb 4.0 – die Herausforderungen der Zukunft
- Aufbau einer erfolgreichen Vertriebsstrategie
- Festlegung von strategischen Zielen
- Vermittlung der Vertriebsstrategie an Mitarbeiter und Kunden
- Mitarbeiter für Vertriebsziele fit machen

Digitale Management-Tools zur Entwicklung einer Vertriebsstrategie nutzen

- Gestaltung eines verkaufsaktiven Internet-Auftritts
- Einsatz von digitalen Angebotsmanagement-Tools
- Vernetzung von Kunden und Mitarbeitern per Cloud
- Arbeiten mit digitalen Werkzeugen zur Auswahl von Kunden und Leistungen
- Tools zur Steuerung und Umsatz der strategischen Ziele
- Gestaltung eines Kundenbewertungssystems

Die Gestaltung einer Vertriebsorganisation 4.0

- Aufbau eines Omni-Channel-Vertriebs
- Key Account Management und verkaufsaktiver Innendienst
- Zukunft des klassischen Außendienstes
- Zusammenarbeit aller kundennahen Bereiche
- Vernetzung Online/Offline

2. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Aufbau langfristiger Partnerschaften mit wertigen Kunden

- Durch gezieltes Neukundenmanagement Wachstumschancen erschließen
- Präzise Analyse der Kundenwünsche und -anforderungen
- Einsatz eines systematischen Anfragen- und Angebotsmanagements
- Aufbau und Gestaltung von Kundengewinnungsplänen
- Möglichkeiten des Networkings bei wichtigen Kunden
- Kunden durch Mehrwertangebote begeistern

Der kennzahlengesteuerte Vertrieb

- Vertriebscontrolling – Chance statt „Bedrohung“
- Den Vertrieb als Profit-Center führen
- Die wichtigsten Analyse-Tools zur Beurteilung des Vertriebserfolgs

Erfolgreiche Führung von Vertriebsmitarbeitern

- Mitarbeiter in flachen Hierarchien steuern und begeistern
- Home Office und Präsenz im Kunden- und Mitarbeitermanagement
- Mit kritischen Personalentscheidungen fair umgehen
- Die Vorteile selbststeuernder Teams nutzen
- Leistungsmotivation in Teams erzeugen
- Delegation – Führungsstil der Zukunft
- Führen über strategische Ziele

3. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Rhetorik und Verhandlungsführung für Verkaufsleiter

- Die Motivlage der Gesprächspartner erkennen und durch individuelle Ansprache stärken
- Durch Verkauf von Vorteil und Nutzen Kampfgespräche vermeiden
- Die wichtigsten Kommunikationsregeln zur Erzielung eines Commitments
- Die Hintergründe von sachlichen und psychologischen Einwänden
- Das Management von Konflikt- und Krisensituationen
- Antipathie und Angst erfolgreich in Mut und positive Angriffslust umwandeln

Gespräche mit wichtigen Kunden erfolgreich zum Abschluss bringen

- Analyse der Eigen- und Kundenziele
- Entwicklung eines zielgerichteten Gesprächsleitfadens
- Die 6 Phasen einer zeitgemäßen Verhandlungsstrategie
- Überprüfung der Denk- und Sprachgewohnheiten
- In harten Preisgesprächen bestehen können

Der interaktive Anteil ist bei diesem Zertifikats-Lehrgang sehr hoch, um einen Austausch zwischen Dozent und der Teilnehmer untereinander zu gewährleisten! Ziel ist die gemeinsame Erarbeitung eines Umsetzungsleitfadens für die tägliche Praxis.

ANMELDUNG

Teilnahmegebühr

€ 1.895,– zzgl. MwSt.

10 % Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Web: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30

Der/die Verkaufsleiter/in
Seminar-Code: 23VK-VKL

TID10000

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **VK-VKL**