

SCHLAGZAHL MANAGEMENT

MASTERSEMINAR

21 JAHRE SCHLAGZAHLMANAGEMENT

KARL PINCZOLITS

Donnerstag, 24. Oktober
und Freitag, 25. Oktober
2019 Wien

IMPULSE FÜR AKTIVES VERKAUFEN

www.pinczolits.com

DIE DIGITALE UND ANALOGE SCHLAGZAHL STEIGERN

STEUERN DER VERTRIEBSKRAFT

- Das Schlagzahlmodell - Wie digitale und analoge Aktivitäten Ihren Erfolg beeinflussen
- Neue Leistungsmodelle - Wie Sie die Leistung im Vertrieb messen und darstellen können
- Agile Vertriebsorganisation - Wie Sie eine kundenzentrierte Organisation aufbauen
- Lean Sales – Wie Sie die Abwicklung digitalisieren und automatisieren
- Vertriebskultur – Wie Sie eine Leistungskultur aufbauen
- Ziele vereinbaren - Wie Sie ehrgeizige, realistische Ziele vereinbaren
- Visuelle Vertriebssteuerung– Wie Sie durch Transparenz der Schlagzahl Verantwortung schaffen

NEUE WERKZEUGE:

LEAN SALES!

VISUAL SELLING!

LEISTUNGSSTEIGERUNG BEI VERKÄUFERN

- Das Wirkleistungskonzept - Verkäufer sollen verkaufen und sonst nichts
- Die Präsenz - Die neue Währung der digitalen Intimität und Empathie
- Das Initiativ-Modell - Wie Sie eine Initiativkraft bei den Verkäufern aufbauen
- Das Reichweitenkonzept - Wie Verkäufer Ihre Nettoreichweite im Markt erhöhen
- Die Schlüsselschlagzahl - Die wichtigste Aktivität im Verkauf konsequent steigern
- Die Minimalkonstanz - Wie Sie mit Aktivitäten große Ziele erreichen
- Puls und Frequenzvorgaben - Welche Vorgaben sinnvoll sind und welche nicht

LEISTUNGSFÄHIGE
VERTRIEBSORGANISATION!

DIGITALE PRÄSENZ!

FOKUS AUF RICHTIGE KUNDEN

- Kundenraster - Wie Verkäufer ihre Kunden segmentieren und Kontrollverlust vermeiden
- Potentialkonzept - Wie Sie die Schlagkraft bei den richtigen Kunden optimieren
- Das Kundenmodell - Wie Sie Betreuungsstrategien für Kunden entwickeln
- Die Kundenbilanz - Wie Sie die Elastizität der Kundenbetreuung verbessern
- Kundenfokus - Wie Verkäufer ein Zielbild Ihrer Kunden erstellen
- Die Bewegungsbilanz - Wie Sie den Kundenfluss in Gang bringen
- Die Beziehungsmuster – Welche Aktivitäten den Beziehungsstatus verbessern

NETTO REICHWEITE!

KUNDENBILANZEN!

DIGITALE INTIMITÄT!

FÜHREN VON VERKÄUFERN

- Leistungsorientierung - Wie Sie Verkäufer in Leistungstypen klassifizieren
- Die sieben Führungsstile im Schlagzahlmanagement
- Enge Führung
- Aufsteiger entwickeln
- Leistung sichern
- Leistungsschwache fördern und fordern
- Konsequenz-Management
- Aufwands- und Zeitmanagement
- Leistungscoaching - Wie Sie Verkäufer zu höherer Leistung entwickeln können

KONTROLLGEWINN
BEIM KUNDEN!

LEISTUNGSORIENTIERTES
FÜHREN!

IHR NUTZEN

Schlagzahlmanagement hat sich quer durch viele Branchen und Unternehmensgrößen bewährt. Sie erfahren, welche Chancen Schlagzahlmanagement in sich birgt und wie Sie es in Ihrem Bereich implementieren können. Sie erhalten wertvolle Tipps, praktische Werkzeuge und profitieren von den reichhaltigen Erfahrungen des Vertriebsprofis Karl Pinczoliths.

NACH JEDEM BLOCK GIBT ES EINE BREAK OUT SESSION UND EIN
DISKUSSIONPANEL MIT PRAXISINPUT AUS 20 JAHREN SCHLAGZAHLMANAGEMENT.

33 KONZEPTE DES SCHLAGZAHLMANAGEMENTS



DER EXPERTE - PROF. DR. KARL PINCZOLITS

...seit 40 Jahren im Verkauf, im Management und als Berater im Vertrieb tätig. Er berät und trainiert amerikanische, europäische und japanische Unternehmen im Bereich Wachstumsstrategien und Umsatzsteigerungen; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Institut für Vertrieb und Fachbereichsleiter für Marktkommunikation und Vertrieb an der Fachhochschule Wiener Neustadt; Autor der Bücher „Der Schlagzahlmanager“, „Der befreite Vertrieb“, „Schlagzahlmanagement“, „Was Profiverkäufer besser machen“, „Rosinenpicker, Diven, Regenmacher“ und „Der Initiative Verkäufer“.



WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN

Die Digitalisierung, Komplexität und Dynamik im Markt verschärfen den Druck im Vertrieb, sich schlagkräftiger aufzustellen. Schlagzahlmanagement hat sich seit 20 Jahren als aktivitätsfokussierte Vertriebssteuerung in vielen Branchen bewährt. Diese Methode wurde immer wieder an den Markt angepasst, neue Tools und Erkenntnisse kamen dazu. Gefordert sind heute neue Initiativen zur Erhöhung des Marktdrucks, kurze Anpassungszyklen der Vertriebsorganisation und die Fokussierung auf die richtigen Kunden. Das Masterseminar zeigt Ihnen, wie Sie Schlagzahlmanagement sowohl analog als auch digital erfolgreich in ihrem Bereich implementieren oder weiterentwickeln können. Sie erhalten wertvolle Tipps, neue Werkzeuge und profitieren von den reichhaltigen Erfahrungen des Vertriebsprofis Karl Pinczolits.

Ihr Plus : Viele Beispiele aus der Industrie, Dienstleistung und der Finanzwirtschaft aus dem direkten, indirekten und dem Projektvertrieb. Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch der Teilnehmer.

UMSATZ UND GEWINN STEIGERN OHNE
DIE VERTRIEBSKOSTEN ZU ERHÖHEN!

PROF. DR. KARL PINCZOLITS
INSTITUT FÜR VERTRIEB
MANAGEMENT COMPETENCE DEVELOPMENT

TEILNEHMERKREIS

Verkaufs- und Vertriebsleiter, Sales Manager, Vertriebscontroller, Gebietsverkaufsleiter, Mitarbeiter der Vertriebssteuerung; Geschäftsführer und Führungskräfte, die mit Verkaufsaufgaben betraut sind.

TERMIN

Donnerstag, den 24. Oktober 2019 und Freitag, den 25. Oktober 2019

Beginn: 9.00 Uhr, Begrüßungskaffee ab 8.30 Uhr

Ende 1.Tag: 17.00

Ende 2.Tag: 16.00

SEMINARORT

Steigenberger Hotel Herrenhof
Herrengasse 10
1010 Wien

TEILNAHMEGEBÜHR

€ 1.450,00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

ab 3 Teilnehmer 20% Rabatt

inkl. Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen und Zertifikat

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gebührenfrei, - danach 25 % der Teilnahmegebühr.

Ab dem Tag des Seminarbeginns verrechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Stornogebühr und Zusatzkosten möglich.

INFORMATION

Dr. Marina Pinczolits : +43 676 5374226, marina@pinczolits.com



ANMELDUNG

Bitte den Anmeldeabschnitt ausfüllen und an das *Institut für Vertrieb, Hauptstraße 8, A-7000 Eisenstadt* senden oder einfach ein email schreiben: marina@pinczolits.com



Titel - Vor- und Zuname - Funktion

Unternehmen - Telefonnummer

Anschrift - Rechnungsadresse -email

Datum - Unterschrift