

SCHLAGZAHL
MANAGEMENT

MASTERSEMINAR

22 JAHRE SCHLAGZAHLMANAGEMENT

KARL PINCZOLITS

WIEN : 28.5.- 29.5.2020

DÜSSELDORF : 19.11.- 20.11.2020

IMPULSE FÜR WACHSTUM AUS EIGENER KRAFT

www.pinczolits.com

DIE SCHLAGZAHL STEIGERN

VERTRIEBSKRAFT STEUERN

Wertschöpfung - Wie Verkäufer die Wirkleistung steigern
Organisation - 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
Verkaufsfabrik – Von der Verkaufswerkstatt zur Verkaufsfabrik

NEUE WERKZEUGE:

LEAN SALES

VERKAUFSFABRIKEN

VERKAUFSKRAFT

Kontakte - Warum Anstrengungen sich lohnen
Digitaler Zwilling - Wie uns die digitale Schlagzahl sichtbar macht
Initiative - Wie Sie eine Initiativkraft bei den Verkäufern aufbauen
Netzwerke - Wie die Nettoreichweite im Markt erhöht wird
Schlüsselschlagzahl - Die wichtigste Aktivität im Verkauf konsequent steigern
Minimalkonstanz - Warum kontinuierliches Handeln wichtig ist
Puls und Frequenz - Wie Sie die Schlagzahl steuern

DIGITALER ZWILLING

DIGITALE REICHWEITE

KUNDENMANAGEMENT

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

KUNDENBILANZEN

ELASTIZITÄT

FÜHREN & COACHEN

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

LEISTUNGSORIENTIERTES
FÜHREN

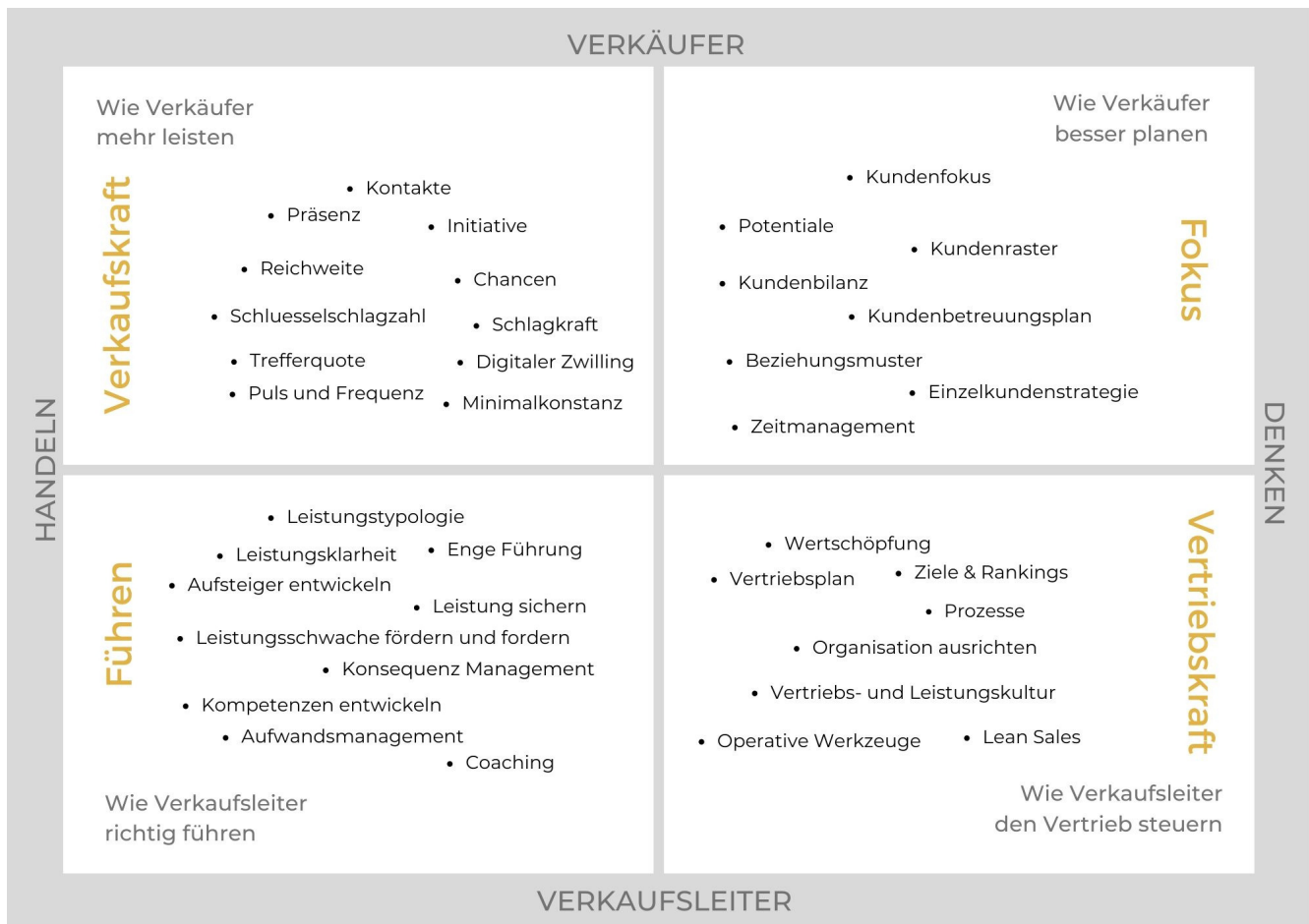
COACHINGMODELLE

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 Pinczolits.

NACH JEDEM BLOCK GIBT ES EINE BREAK OUT SESSION UND EIN DISKUSSIONPANEL MIT PRAXISINPUT AUS 22 JAHREN SCHLAGZAHLMANAGEMENT.

IMPULSE FÜR WACHSTUM AUS EIGENER KRAFT



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 forscht zum Thema aktivitätsorientierte Vertriebssteuerung. Seine 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 mehr als 20 Jahren 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 den 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 ERFAHRUNGSTAUSCH DER TEILNEHMER.

UMSATZ UND GEWINN STEIGERN OHNE DIE VERTRIEBSKOSTEN ZU ERHÖHEN!

TEILNEHMERKREIS

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

TERMINE - SEMINARORTE

28.Mai - 29.Mai 2020 , Wien, Steigenberger Hotel Herrenhof, Herrngasse 10, 1010 Wien

19.Nov. - 20.Nov. 2020 , Düsseldorf, Steigenberger Parkhotel, Königsallee 1a, 40210 Düsseldorf

Bei Interesse bitte im Seminarkästchen Teilnehmerzahl bekanntgeben und anmelden. Sie können uns einfach auch ein E-Mail mit der Firmenanschrift und der Bekanntgabe der Teilnehmer schreiben.

TEILNAHMEGEBÜHR

€ 1.480.00 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
Achtung: Ort und Termin einfach ankreuzen!

Titel - Vor- und Zuname - Funktion

Unternehmen - Telefonnummer

Anschrift - Rechnungsadresse -email

Datum - Unterschrift