

SCHLAGZAHL
MANAGEMENT

MASTERSEMINAR

22 JAHRE SCHLAGZAHLMANAGEMENT

KARL PINCZOLITS

WIEN : 22.10. - 23.10.2020

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

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

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

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

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 Pinczolics.

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

NEUE WERKZEUGE:

LEAN SALES!

VERKAUFSFABRIKEN

DIGITALER ZWILLING

DIGITALE REICHWEITE

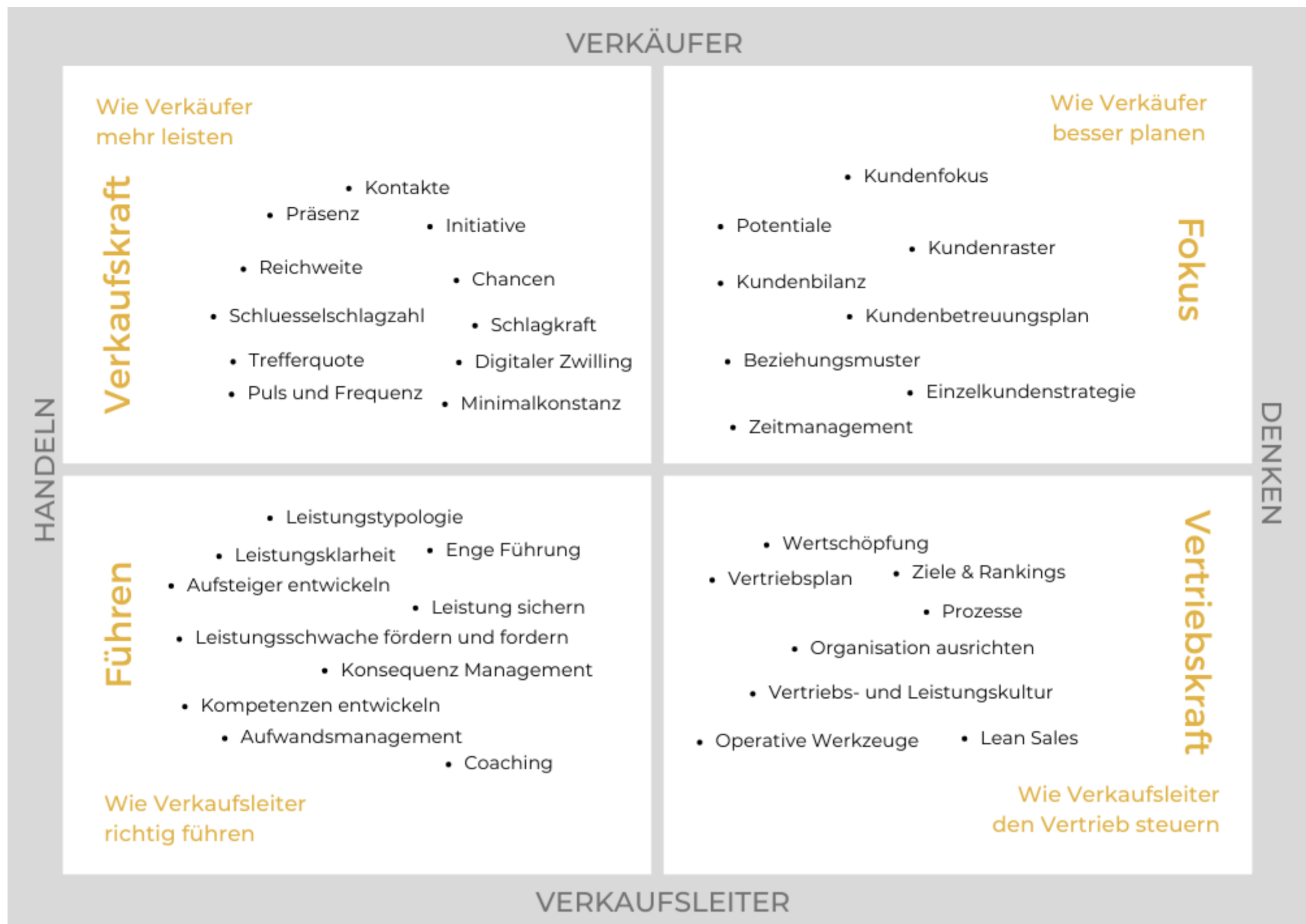
KUNDENBILANZEN!

ELASTIZITÄT

LEISTUNGSORIENTIERTES FÜHREN!

COACHINGMODELLE

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, Regenschirmmacher“ 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, INDIRECTEN 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

22.Okt.- 23.Okt..2020 , Wien, Steigenberger Hotel Herrenhof, Herrengasse 10, 1010 Wien

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

Zutreffendes bitte ankreuzen

TEILNAHMEGEBÜHR

€ 1.480.00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

ab 3 Teilnehmer 20% Rabatt

inkl. Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen und Zertifikat

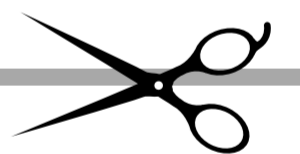
Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gebührenfrei, - danach 25 % der Teilnahmegebühr. Ab dem Tag des Seminarbeginns verrechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Stornogebühr und Zusatzkosten möglich.

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

