

SCHLAGZAHL
MANAGEMENT
MASTERSEMINAR

DAS NEUE BUCH



23 JAHRE SCHLAGZAHLMANAGEMENT
KARL PINCZOLITS

DÜSSELDORF : 15.APRIL - 16.APRIL 2021

WIEN : 20.MAI - 21.MAI 2021

21.OKT.- 22.OKT. 2021

02.DEZ.-03.DEZ. 2021

IMPULSE FÜR WACHSTUM AUS EIGENER KRAFT

LEISTEN

- Schlagzahl - Warum Anstrengungen sich lohnen
- Digitaler Zwilling - Wie Sie Ihren digitalen Doppelgänger erschaffen
- Initiative - Wie Sie eine Initiativkraft bei den Verkäufern aufbauen
- Netzwerke - Wie Sie Ihre Netto-Reichweite ermitteln
- Schlüsselschlagzahl - Was ist die wichtigste Aktivität beim Verkaufen
- Minimalkonstanz - Warum kontinuierliches Handeln wichtig ist
- Kontakte steuern - Wie Sie Puls und Frequenz der Schlagzahl steuern
- Schlagkraft - Wie Sie die richtigen Entscheidungen treffen
- Schnell verkaufen - Wie das Tempo der Geschäftsentwicklung erhöht wird

**WIE VERKÄUFER MEHR
LEISTEN**

STEUERN

- Vertriebsdiagnose - Warum wir uns immer vergleichen sollen
- Vertriebsplan - Wie Sie jährlich den Kurs bestimmen
- Kommunikation - Wie wir Erwartungen transportieren
- Prozesse - Wie wir den Verkauf optimieren
- Leistung bestimmen - Wie Sie die Arbeitsleistung messen und 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

**WIE VERKAUFSLEITER
WACHSTUM STEuern**

PLANEN

- Handlungen planen - Wie Arbeit zu Resultaten führt
- Kundenraster - Wie Verkäufer ihre Kunden segmentieren
- Zeitmanagement - Wie Verkäufer die Arbeitszeit planen
- Kundenpotentiale - Wie Sie den Kundenwert bestimmen
- Kunden klassifizieren - Woran Sie wertvolle Kunden erkennen
- Potentiale ausschöpfen - Wie Sie Kunden rangreihen können
- Kundenbilanz - Wie sich Verkäufer auf die richtigen Kunden fokussieren
- Kundenfokus - Wie Verkäufer ein Zielbild Ihrer Kunden erstellen
- Bewegungsbilanz - Wie Sie den Kundenfluss in Gang bringen
- Beziehungsmuster - Welche Aktivitäten den Beziehungsstatus verbessern

**WIE VERKÄUFER BESSER
PLANEN**

FÜHREN

- Führungsklarheit – Wie wir das Führungsverhalten differenzieren
- Leistungstypen – Wie Sie Verkäufer klassifizieren
- Führungskonzepte im Schlagzahlmanagement
 - Enge Führung - Das Entwicklungs-Gespräch
 - Aufsteiger entwickeln - Das Förder-Gespräch
 - Leistung sichern - Das Leistung-sichern-Gespräch
 - Leistungsschwache fördern und fordern - Das Leistungs-Klärungs-Gespräch
 - Konsequenz-Management - Das Konsequenz-Gespräch
 - Aufwands- und Zeitmanagement - Das Produktivitäts-Gespräch
- Leistungscoaching - Wie Sie Verkäufer zu höherer Leistung entwickeln können

**WELCHE AUFGABEN
FÜHRUNGSKRÄFTE IM
VERTIREB HABEN**

NACH JEDEM BLOCK GIBT ES EINE BREAK OUT SESSION UND EIN DISKUSSIONPANEL MIT PRAXISINPUT AUS 23 JAHREN SCHLAGZAHLMANAGEMENT.

50+IMPULSE FÜR WACHSTUM AUS EIGENER KRAFT



DER EXPERTE - PROF. DR. KARL PINCZOLITS

.....seit 42 Jahren im Verkauf, im Management und als Berater im Vertrieb tätig. Er berät, trainiert und ist Vortragender für 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“, „Der Initiative Verkäufer“ und sein neues Buch „Die Schlagzahl Methode“.



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.

IHR PLUS : VIELE BEISPIELE AUS UNTERSCHIEDLICHEN BRANCHEN, AUS DEM DIREKTEN, INDIREKTEN UND DEM PROJEKTVERTRIEB. SIE PROFITIEREN VOM ERFAHRUNGSTAUSCH DER TEILNEHMER.

DIE SCHLAGZAHL STEIGERN

TEILNEHMERKREIS

Vertriebsvorstände, Unternehmer & Geschäftsführer, Vertriebs- & Verkaufsleiter, Führungskräfte mit Vertriebsverantwortung, Key Account-Manager, Verkäufer

TERMINE-SEMINARORTE

- 15.April - 16.April 2021, Düsseldorf, Steigenberger Parkhotel, Königsallee 1a, 40210 Düsseldorf
- 20.Mai - 21.Mai 2021, Wien, Steigenberger Hotel Herrenhof, Herrengasse 10, 1010 Wien
- 21.Okt.- 22.Okt. 2021, Wien, Steigenberger Hotel Herrenhof, Herrengasse 10, 1010 Wien
- 02.Dez.- 03.Dez. 2021, Wien, Steigenberger Hotel Herrenhof, Herrengasse 10, 1010 Wien

Zutreffendes bitte ankreuzen

TEILNAHMEGEBÜHR

€ 1.490.00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

inkl. dem neuen Buch "Die Schlagzahl Methode", 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.



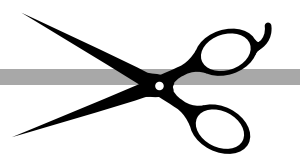
INFORMATION

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