

SCHLAGZAHL  
MANAGEMENT  
MASTERSEMINAR

NEUES WACHSTUM MIT DIGITALER SCHLAGZAHL

DAS NEUE BUCH



23 JAHRE SCHLAGZAHLMANAGEMENT  
**KARL PINCZOLITS**

ONLINE SEMINAR: 15.APRIL - 16.APRIL 2021

PRÄSENZSEMINARE:

WIEN : 20.MAI - 21.MAI 2021

WIEN : 14.OKT. - 15.OKT. 2021

# DIE SCHLAGZAHL STEIGERN

## LEISTEN

- Schlagzahl - Warum digitale und analoge Anstrengungen wichtig sind
- Digitaler Zwilling - Wie Sie Ihren digitalen Doppelgänger erschaffen
- Digitaler Fussabdruck - Wie Sie Ihre Netto-Reichweite steigern
- Schlüsselschlagzahl - Die wichtigste Aktivität digital und analog bestimmen
- 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

## STEUERN

- Vertriebsdiagnose - Warum wir uns immer vergleichen sollen
- Vertriebsplan - Wie Sie jährlich den Kurs bestimmen
- Prozesse - Den digitalen Verkaufsprozess bestimmen
- Leistung bestimmen - Wie Sie die Arbeitsleistung messen und steigern
- Organisation - Wie Sie den Vertrieb digital transformieren
- Lean Sales - Wie Sie die Abwicklung digitalisieren und automatisieren
- Ziele vereinbaren - Wie Sie ehrgeizige, realistische Ziele vereinbaren
- Verkaufsfabrik - Von der Verkaufswerkstatt zur Verkaufsfabrik

## PLANEN

- Handlungen planen - Wie Arbeit zu Resultaten führt
- Kundenraster - Wie Verkäufer mit Personas akquirieren
- Zeitmanagement - Wie Verkäufer die Arbeitszeit planen
- Kundenpotentiale - Woran Sie wertvolle Kunden erkennen
- Potentiale ausschöpfen - Wie Sie Kunden rangreihen können
- Kundenbilanz - Wie sich Verkäufer auf die richtigen Kunden fokussieren
- Bewegungsbilanz - Wie Sie den Kundenfluss in Gang bringen
- Beziehungsmuster - Beziehungen aufbauen und halten, digital und analog

## FÜHREN

- Führungsklarheit – Wie wir das Führungsverhalten differenzieren
- Führungsgespräche und Coaching
  - 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
- Wie Verkäufer digitale Kompetenzen erwerben

## NEUE WERKZEUGE

**DIGITALE  
NEUKUNDENAKQUISE**

**DIGITALER  
BEZIEHUNGSVERKAUF**

**DIGITALER  
VERKAUFSPROZESS**

**DIGITALE  
VERKAUFSORGANISATION**

**DIGITALE  
KUNDENBETREUUNG**

**DIGITALES MIND-, TOOL-  
UND SKILL-SET FÜR  
VERKÄUFER**

NACH JEDEM BLOCK GIBT ES EINE BREAK OUT SESSION UND EIN DISKUSSIONPANEL MIT PRAXISINPUT.

# 50+IMPULSE FÜR WACHSTUM AUS EIGENER KRAFT



## DER EXPERTE - PROF. DR. KARL PINCZOLITS

.....seit 43 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 digitales und analoges 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, Online Seminar
- 20.Mai - 21.Mai 2021, Wien, Steigenberger Hotel Herrenhof, Herrengasse 10, 1010 Wien, Präsenzseminar
- 14.Okt.- 15.Okt. 2021, Wien, Steigenberger Hotel Herrenhof, Herrengasse 10, 1010 Wien, Präsenzseminar

Zutreffendes bitte ankreuzen

## TEILNAHMEGEBÜHR

Online Seminar Kosten : € 1.180.00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

Präsenz Seminar: € 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.



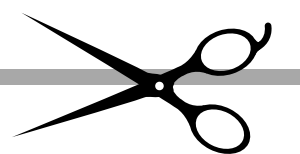
## INFORMATION

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](mailto:marina@pinczolits.com)  
Achtung: Ort und Termin einfach ankreuzen!



Titel - Vor- und Zuname - Funktion

Unternehmen - Telefonnummer

Anschrift - Rechnungsadresse -email

Datum - Unterschrift