

SCHLAGZAHL
MANAGEMENT
MASTERSEMINAR

NEUES WACHSTUM MIT DIGITALER SCHLAGZAHL

DAS NEUE BUCH



24 JAHRE SCHLAGZAHLMANAGEMENT
KARL PINCZOLITS

WIEN : 14.10.-15.10.2021

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, INDIRECTEN 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

14.Okt.- 15.Okt. 2021, 1030 Wien, Hotel Savoyen Vienna, Rennweg 16

TEILNAHMEGEBÜHR

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 Zuschlag möglich.



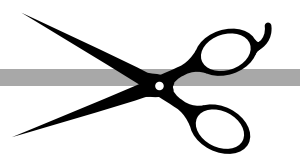
INFORMATION

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