

Leistung steigern im Vertrieb

Schlagzahlmanagement

in der Praxis

Wie Sie heute Aktivitäten mobilisieren,
die zu Aufträgen, neuen Kunden
und Geschäftsabschlüssen führen

- Wie Verkäufer mehr leisten
- Wie Verkäufer besser planen
- Wie Verkaufsleiter das Wachstum steuern
- Führen und Coachen

KARL PINCZOLITS

28. und 29. April 2022

Wien

Leistung steigern im Vertrieb

Schlagzahlmanagement in der Praxis

Die Schlagzahl Methode zeigt uns, wie aus unseren Taten Ergebnisse, Resultate und Wachstum entsteht. Die Idee dahinter ist, Aktivitäten zu mobilisieren und zu fokussieren, die in der Folge zu Aufträgen, neuen Kunden und Geschäftsabschlüssen führen. 2-tägiges Intensivseminar für Unternehmer & Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie für Führungskräfte mit Vertriebsverantwortung.

Konzept

Mehr, besser und schneller zu verkaufen, ist nicht nur eine Frage des Verhaltens oder des Talents, Fleiß und Struktur ist viel bestimmender in unseren Verkaufsleben als wir denken. Der Ausgangspunkt des Handels im Vertrieb sind Kundenkontakte, die in der richtigen Reihenfolge und Intensität beim richtigen Kunden den Geschäftserfolg sichern. Die Schlagzahl Methode ist eine Zusammenführung von Konzepten, Werkzeugen und Denkmodelle für Verkäufer und Verkaufsleiter, deren Ziel es ist, durch Kundenkontakte den Geschäftserfolg zu beeinflussen.

Das Steigern der Schlagzahl hat eine weit tiefere Auswirkung auf die Kunden und Märkte als es der rein additive Zuwachs an Aktivitäten vermuten lässt. Wer etwas oft macht, wird darin nicht nur besser, sondern durch eine Steigerung der Frequenz der Schlagzahl werden neue Chancen geschaffen, die zu mehr Kunden führen und bestehende besser ausschöpfen. Menschen im Vertrieb werden an Ihren Taten und Ergebnissen gemessen. Wer die Zusammenhänge zwischen Leistung und dem Erfolg erkennt, wird in der Lage sein, gezielt den Markterfolg zu beeinflussen.

Die Vertriebskraft zu steigern, bedeutet, die Aktivitäten des Vertriebs zu messen und zu steuern sowie die Fokussierung auf die richtigen Kunden zu lenken. In interaktiven Workshop-Sessions erarbeiten Sie zu Ihren Fokus-Themen praxiserprobte Lösungsstrategien, die Sie sofort umsetzen können.

Themen

Wie Verkäufer mehr leisten

Aktivität, Qualität und Produktivität bei Akquise und Kundenbetreuung planen und steuern, Schlüssel Indikatoren der Verkaufskraft ermitteln, die Schlagzahl und Schlagkraft steigern.

Wie Führungskräfte das Wachstum steuern

Verkaufsplan und Organisationplan erstellen, Ziele für Verkäufer richtig vorgeben und Vertriebsprozesse optimieren, eine kundenzentrierte Organisation aufbauen und die Verkaufskultur entwickeln.

Wie Verkäufer besser planen

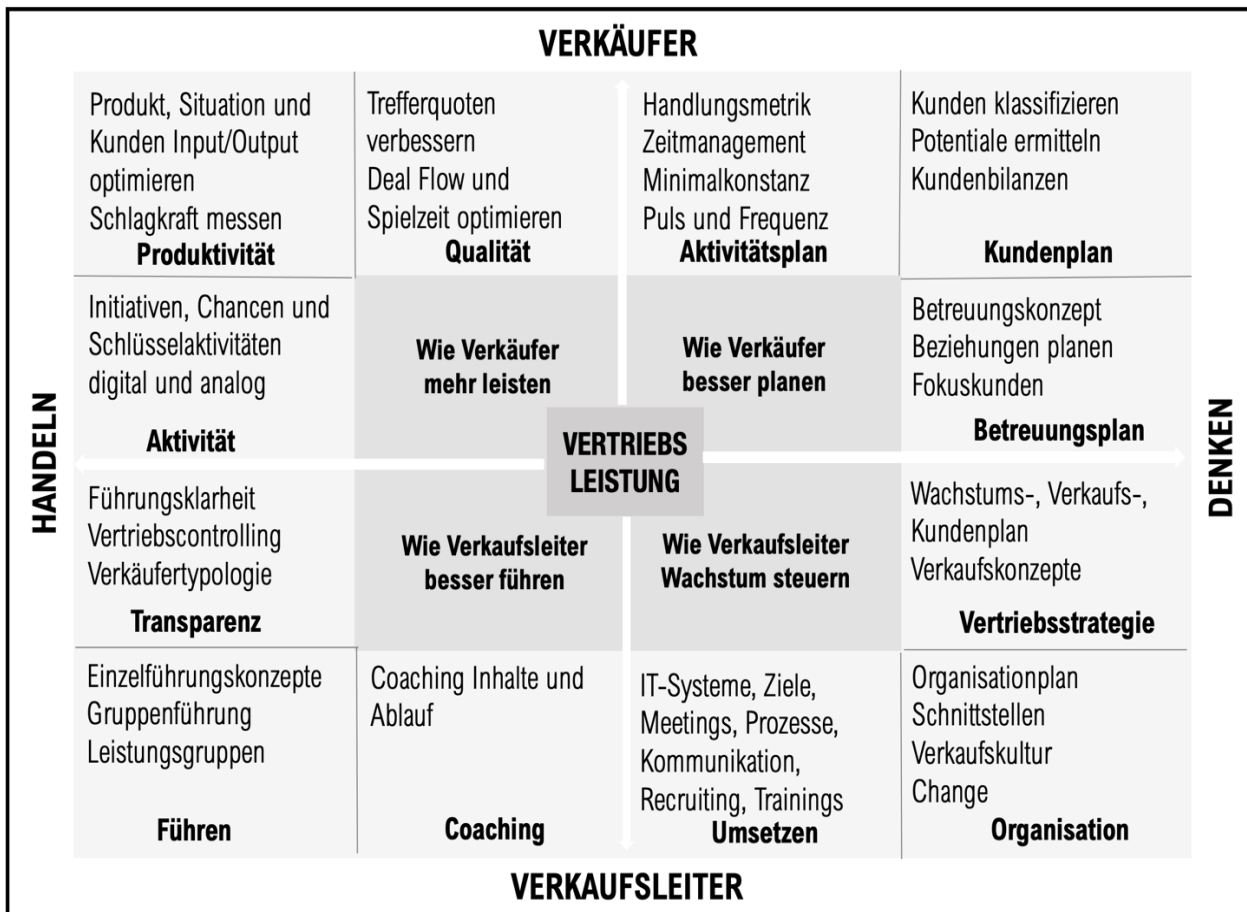
Einen Aktivitätsplan für Verkäufer entwickeln, Kundenplanung für Bestands und Neukunden dimensionieren, Betreuungspläne je Kundensegment und Konzepte, um den Beziehungsstatus verbessern.

Führen und Coachen

Transparenz und Führungsklarheit schaffen, Klassifizierung der Verkäufer nach deren Leistungsverhalten, Einzel- und Gruppen- Führungskonzepte einsetzen, Leistungscoaching von Verkäufen.

Die Aktivität von heute ist der Umsatz von morgen

Impulse für Wachstum aus eigener Kraft



Warum Sie teilnehmen sollten

Die Schlagzahl Methode ist faktenbasiert und zeigt den Weg nachhaltiger Verkaufserfolge und 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. Das Seminar 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 Vortragenden.

Ihr Experte: Prof. Dr. Karl Pinczolits

Seit 44 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. 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.

Seminardaten:

Leistung steigern im Vertrieb - Schlagzahlmanagement in der Praxis

Präsenzseminar Wien, 2 Tage, 28. und 29. 4. 2022 Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST
Im Teilnahmepreis ist das Buch „Die Schlagzahl Methode“ enthalten.

Leistung steigern im Vertrieb - Schlagzahlmanagement in der Praxis

Seminarort: Steigenberger Hotel Herrenhof
Wien, 2 Tage, 28. und 29. 4. 2022
Beginn: 9.00
Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST.
inkl. dem neuem Buch „Die Schlagzahlmethode“



Zusendung des Seminarprogrammes 2022

Verkaufsleiter Bundle zum Sonderpreis von Euro 150.—



Stornobedingungen

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.

NÄHERE INFOS UND ZUSENDUNG DER FOLDER ZU EINZELNEN SEMINAREN:

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 E-Mail schreiben: marina@pinczolits.com

Titel, Vor- und Zunahme

Unternehmen

Telefon Nummer

Anschrift der Rechnungsadresse

e-mail

Datum

Unterschrift