

**FÜHREN,
STEUERN,
LEISTUNG STEIGERN**

**Wachstums- und Vertriebsstrategie
Update**

KARL PINCZOLITS

SPEZIALSEMINAR : 22.JUNI BIS 23.JUNI 2023

SEMINARORT : WIEN

Führen, Steuern, Leistung steigern

Wachstums- und Vertriebsstrategie Update

Der Wandel der vergangenen Jahre hat die Ziele und die Stoßrichtung der Vertriebs- und Wachstumsstrategien verändert. Neue Möglichkeiten sind entstanden, die es zu nutzen gilt und das fordert Führungskräfte in besonderem Maße. 2-tägiges Intensivseminar für Unternehmer & Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie für Führungskräfte mit Vertriebsverantwortung.

Konzept

Der Vertrieb wurde zu einem der wichtigsten Kernprozesse im Unternehmen. Doch Märkte verändern sich und auch die Strategien. Die Veränderungen sind vielschichtig und betreffen die Ausrichtung und die Stoßrichtungen für neues Wachstum. Konkret sind Ziele und Vorgaben zu überdenken, um das Vertriebsteam auf Kurs zu halten und für neuen Ansporn und Motivationsschübe zu sorgen. Die Vertriebsorganisation ist in die Lage zu versetzen, Veränderungen rechtzeitig umzusetzen. Prozesse sind der Trigger zu neuem Wachstum, daher sind bestehende zu hinterfragen und anzupassen mit dem Ziel, Wege zu verkürzen und den Aufwand der Kundenbetreuung zu minimieren. Führung wird zunehmend cross funktional und agil. Verkäufer erwarten von der Führung Orientierung, Verlässlichkeit, Struktur und Führungsstärke. Die Digitalisierung erfordert immer mehr die Integration von Marketingaktivitäten im Vertrieb und die Einbindung des Innendienstes in den aktiven Verkaufsprozess. Neue Ansätze im Vertriebscontrolling bedeuten wertschätzende Kontrolle, um Verschwendung zu reduzieren und die Wirkleistung zu steigern. Kundenmanagement bedeutet heute mehr Kundenwert durch niedrigere Kosten und sich auf wertvolle Kunden mit hohen Ertragsaussichten zu konzentrieren. Neue Kompetenzen für Verkäufer sind zu entwickeln und ein klares Rollenbild für jeden Vertriebskanal sind zu erstellen. Dabei ist eine Leistungskultur aufzubauen, um mehr, besser und schneller zu verkaufen. Führungskräfte werden an Taten und Ergebnissen gemessen. Wer die Zusammenhänge zwischen Führen, Steuern, Leisten und dem Erfolg erkennt, wird in der Lage sein, gezielt den Markterfolg zu beeinflussen.

Die Vertriebskraft zu steigern, bedeutet, den Vertrieb strategisch auszurichten und zu steuern sowie den Fokus auf die richtigen Kunden zu lenken. In interaktiven Workshop-Sessions erarbeiten Sie zu Ihren Themen praxiserprobte Lösungsstrategien, die Sie sofort umsetzen können.

Themen

Neue Stoßrichtungen der Vertriebsstrategie

Aktuelle Vertriebsstrategien enthalten neue Marktzugänge zum Kunden, die Expansion der Kundenbetreuung durch Innendienst und Marketing und das Schaffen neuer Wachstumsmöglichkeiten in Märkten und Gebieten.

Wie Verkäufer mehr leisten

Transparenz schafft Betroffenheit. Wie Sie die Schlagzahl (Aktivität, Qualität und Produktivität) bei Akquise und Kundenbetreuung planen und steuern und die Schlüssel - indikatoren der Verkaufskraft ermitteln.

Das Wachstum steuern

Wie Sie einen Verkaufs-, Kunden-, und Organisationsplan erstellen, die Vertriebsprozesse optimieren, eine kundenzentrierte Organisation aufbauen und die Verkaufskultur entwickeln.

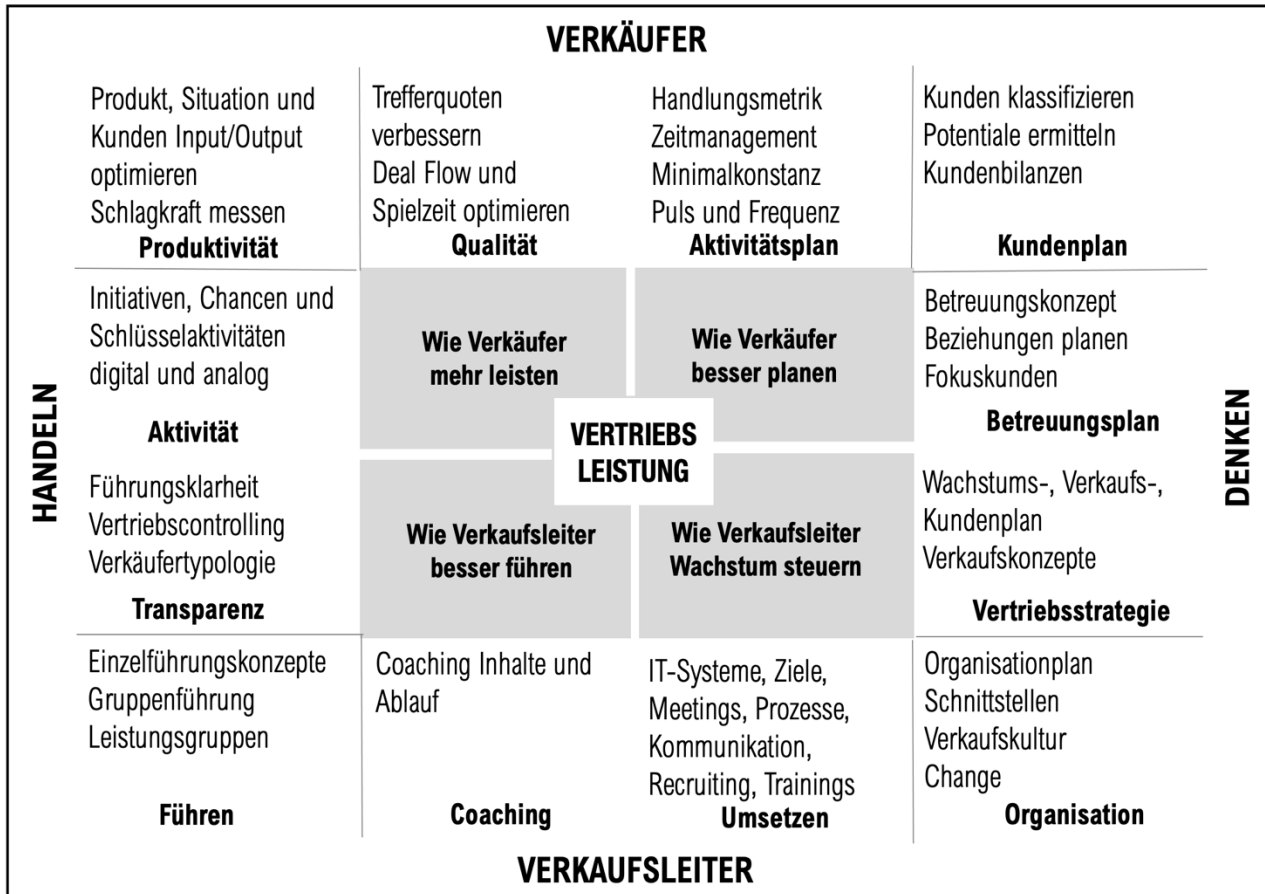
Planung, Vorgaben und Ziele

Moderne Zielführungsmodelle setzen sich im Unternehmen durch. OKR Objective Key Results und Lead/Lag KPI's und Stretch Goals ersetzen immer mehr die klassischen MBO Systeme im Vertrieb. Ziele für Verkäufer richtig vorzugeben, bedeutet Vorgaben für Initiativen und Key Actions zu entwickeln und die Betreuungsintensität für Bestands- und Neukunden zu festzulegen.

Führen und Coachen

Führen bedeutet beeinflussen und bewegen, wobei Transparenz und Führungsklarheit wichtig sind. Wie Sie Verkäufer nach deren Leistungsverhalten klassifizieren, Einzel- und Gruppen-Führungskonzepte einsetzen und ein Leistungscoaching für Verkäufer und Verkaufsteams umsetzen.

Impulse für Wachstum aus eigener Kraft



Warum Sie teilnehmen sollten

Die Methoden zum Erzielen nachhaltiger Verkaufserfolge haben sich verändert. Einige wurden immer wieder an den Markt angepasst und neue Tools und Erkenntnisse kamen dazu. Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Wachstums- und Vertriebsstrategien 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 Pinczolit

Seit 45 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.

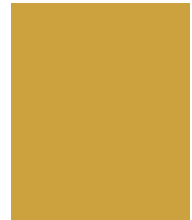
Seminardaten:

Führen, Steuern, Leistung steigern – Wachstums- und Vertriebsstrategie Update

Wien, 2 Tage, 22. und 23. Juni 2023, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST
Im Teilnahmepreis ist das Buch „Die Schlagzahl Methode“ enthalten

TEILNEHMERKREIS

Verkaufs- und Vertriebsleiter, Sales Manager, Vertriebscontroller, Gebietsverkaufsleiter, Mitarbeiter der Vertriebssteuerung, Geschäftsführer und Führungskräfte, die mit Verkaufsaufgaben betreut sind.



Führen, Steuern, Leistung steigern

Wachstums- und Vertriebsstrategien Update

Seminarort : Steigenberger Hotel Herrenhof, 1010 Wien

Wien, 2 Tage, 22.06. und 23.06.2023

Seminarzeiten: 1 Tag: 9.00 - 17.00 Uhr, 2. Tag: 9.00 -16.00 Uhr

Preis: 1490.-- Euro pro Teilnehmer exkl. MwSt .

Im Preis ist das Buch "Die Schlagzahl Methode" enthalten.



Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis drei 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 Pinczolit: +43 676 5374226, marina@pinczolits.com

ANMELDUNG

Bitte Anmeldeabschnitt ausfüllen und an marina@pinczolits.com senden
Noch einfacher : <https://www.pinczolits.at/angebot/ anmelden!>

TITEL, VOR- UND ZUNAHME

UNTERNEHMEN

TELEFON NUMMER

ANSCHRIFT DER RECHNUNGSADRESSE

E-MAIL

DATUM

UNTERSCHRIFT