



Impulse für neues Wachstum im Vertrieb

Neue Wachstums- und Vertriebsstrategien
Update für Veränderungen im Vertrieb

Programm

Impulse für Wachstum aus eigener Kraft

Innovative Strategien schaffen neue Geschäftsmöglichkeiten.

Leistungsstarkes Sales Model

Durch systematische Verkaufsstrategien Aktivitäten mobilisieren.

Maximierung des Kundenwerts

Den Fokus der Strategie auf Produktivität und Profitabilität setzen.

Marktdominanz durch Reorganisation

Veränderungsbedarf bestimmen, Change Prozesse und kontinuierliche Verbesserungen.

Beeinflussen und Bewegen

Bieten Sie Orientierung, Verlässlichkeit, Struktur und Führungsstärke.

Ihr Experte

Karl Pinczolits

Institut für Vertrieb

Management Competence
Development GmbH

Ihr Nutzen

Neues Wachstum und Geschäftschancen durch innovative Strategien, Technologieeinsatz und Reorganisation erschließen.

Plus: Impulse, Werkzeuge und Modelle, für eine Neuausrichtung im Vertrieb.

Update zur Optimierung von Vertriebsansätzen

Im Zeitalter der Digitalisierung und Marktveränderungen sind traditionelle Vertriebsansätze neu zu denken. Richtig zu verkaufen, ist nicht nur eine Frage des Verhaltens. Strategie, Fleiß, Disziplin, Struktur und System ist viel bestimmender in unseren Verkaufsleben, als wir denken. Unser Seminar bietet innovative Einsichten in die Neuausrichtung von Wachstums- und Vertriebsstrategien, um Sie auf den neuesten Stand der Technik und die neuesten Marktbedingungen vorzubereiten. Wichtig ist es Trends zu Verbündeten zu machen, die aktuellen Veränderungen im Vertrieb zu verstehen und den Vertrieb strategisch neu auszurichten. Entdecken Sie neue Möglichkeiten, von der Überprüfung von Wachstums-, Vertriebs-, Kunden- und Führungsstrategien bis hin zur Anpassung der Vertriebsorganisation, um Ihre Vertriebsansätze zu optimieren.

Zielgruppe

Dieses 2-tägiges Intensivseminar ist speziell für Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie Führungskräfte mit Vertriebsverantwortung konzipiert.

PROGRAMM

1. Neue Impulse für Wachstum aus eigener Kraft
2. Sales Model - Aktivierung von Aktivitäten
3. Kundenstrategien steigern Produktivität
4. Marktdominanz durch Reorganisation
5. Durch Führung Beeinflussen und Bewegen

INHALTE

Neue Impulse für Wachstum aus eigener Kraft

- Neue Vertriebsstrategien gehen innovative Wege und schaffen damit neue Geschäftsmöglichkeiten. Lernen Sie, ungenutzte Potenziale in bestehenden und neuen Märkten zu identifizieren.
- Passen Sie Ihren Vertrieb an die dynamischen Anforderungen von AI und Social Media an. Integrieren Sie moderne Technologien nahtlos in Ihre Vertriebsstrategie, um Effizienz und Reichweite zu steigern.
- Expandieren sie die Kundenbetreuung durch den Abschied vom Silodenken: Brechen Sie Barrieren auf, fördern Sie die Integration zwischen Marketing, Verkauf, Service und Innendienst, um eine intensivere und ganzheitliche Kundenansprache zu gewährleisten.

Einblick in ein erfolgreiches Sales Model

- Ein leistungsstarkes Sales Model der Verkaufsstrategie ermöglicht es, die Verkaufskraft systematisch zu steigern. Dieses Modell definiert klar die Aktivitäten, den Prozess, die Steuerung, die Ziele und die Umsetzung und sorgt dafür, dass alle Beteiligten auf die gleichen Ziele hinarbeiten.
- Nutzen Sie Initiativ-, Chancen- und Leistungszahlen, um neue Marktmöglichkeiten proaktiv zu erschließen und jene kritischen Aktivitäten zu identifizieren die den größten Einfluss auf den Erfolg haben.
- Setzen Sie moderne Zielführungsmodelle wie OKRs (Objective/Key Results), Lead/Lag KPIs und Stretch Goals ein, um präzise und motivierende Ziele zu setzen. Diese innovativen Methoden mobilisieren Aktivitäten die zu Aufträgen, neuen Kunden und Geschäftsmöglichkeiten führen.

Maximieren Sie den Kundenwert

- Durch innovative Kundenstrategien lässt sich der Kundenwert und die Produktivität steigern, indem man sich auf Kunden mit hohen Ertragsaussichten konzentriert und gleichzeitig die Kosten reduziert.
- Kundenfokus: Kundenbilanzen helfen zu erkennen, wo die Verkaufskraft am besten eingesetzt werden sollte. Sie ermöglichen, die Kundenpriorität festzulegen und sicherzustellen, dass Ressourcen dort investiert werden, wo sie den größten Ertrag bringen.

- Durch Social Selling können neue Reichweiten geschaffen und die Sichtbarkeit bei potenziellen Kunden erhöht werden, um bei Entscheidungsträgern präsent zu sein, wenn Bedarf entsteht.

Marktdominanz durch Reorganisation

- Die Organisationsstrategie legt den Veränderungsbedarf fest und zeigt wie Sie Ihr Team auf Change-Prozesse und kontinuierliche Verbesserungen einstimmen.
- Wie Sie durch gezielte Diagnosen Wettbewerbsvorteile erkennen, den Technologieeinsatz planen und sich effektiv an Marktveränderungen anpassen.
- Durch AI die Wertschöpfung steigern und Verschwendung minimieren.
- Bestimmen Sie den Reifegrad Ihrer Organisation als auch die Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Veränderung und wie ein synchronisiertes Team Ihre Vertriebsziele vorantreibt.

Durch Führung beeinflussen und bewegen

- Eine Führungsstrategie beschreibt wie Sie Orientierung, Verlässlichkeit, Struktur und Führungsstärke bieten können.
- Meistern Sie ein breites Spektrum an Führungsinstrumenten - von Performant, Transaktional, Steuernd, Situativ, Gruppendynamisch, Hierarchisch, Transformational, Agil, bis zu Coachend um auf jede Situation effektiv reagieren zu können.
- Wir zeigen Ihnen, wie Sie durch einen Kommunikationsplan und Zielbildern das Vertrauen und die Leistung Ihrer Mitarbeiter steigern können.
- Erfahren Sie, wie Sie das Leistungsverhalten Ihrer Verkäufer klassifizieren und effektive Einzel- sowie Gruppenführungskonzepte anwenden können.
- Implementierung einer Leistungskultur die Proaktivität, Risikobereitschaft, Eigenverantwortung und Abenteuerlust fördert.

IHR NUTZEN

1. Sie erlernen Techniken, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen.
2. Durch AI und Sozialen Medien höhere Wertschöpfung und Reichweite.
3. Höherer Kundenwert durch Fokussierung auf ertragsstarke Kunden und Kostenreduktion.
4. Durch Technologieeinsatz und Umorganisieren Wettbewerbsvorteile sichern und flexibel bleiben.
5. Führungstechniken, um die Leistung zu verbessern und eine starke Führungspräsenz zu etablieren.

WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN

Die Teilnahme an diesem Seminar ermöglicht Ihnen, neueste Technologien und Trends wie AI und Soziale Medien zu nutzen, um Ihre Vertriebsstrategien zu verbessern und Wettbewerbsvorteile zu schaffen. Sie erfahren, wie Sie durch innovative Kundenzugänge und effektives Kundenmanagement das Unternehmenswachstum fördern und die Rentabilität steigern. Zudem entwickeln Sie wichtige Führungskompetenzen, um die Leistung Ihres Teams zu optimieren und eine starke Leistungskultur zu etablieren.

IHR EXPERTE: PROF. DR. KARL PINCZOLITS

Seit 46 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

Verkaufpsychologie - Wie Sie Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

Wien, 2 Tage 20. und 21. Juni 2024, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

Im Teilnahmepreis ist das Buch „Der Initiative Verkäufer“ sowie zahlreiche Tests enthalten

VORTRÄGE UND KEY-NOTES - Impulse setzen und Veränderung einleiten

Vorträge und Key Notes werden auf den Kunden maßgeschneidert. Die Dauer der Vorträge ist

üblicherweise zwischen 30 Minuten und 1,5 Stunden. Folgende Themen zu Key Notes und Vorträgen sind bei unseren Kunden beliebt:

AI und Soziale Medien

Wie neue Technologie die Produktivität steigert.

Verkauf mit Mut und Überzeugung

Richtig verkaufen als Umsatzturbo - Leistung und Verantwortung im Verkauf

Die Verkaufskraft steigern

Wie Sie mit hoher Schlagzahl und Schlagkraft große Ziele erreichen

OFFENE SEMINARE 2024



AI und Soziale Medien - Höhere Produktivität durch neue Möglichkeiten im Vertrieb

Wien, 1 Tag 15. März 2024, Preis: 790.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST



Verkaufpsychologie - Wie Sie Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

Wien, 2 Tage 20. und 21. Juni 2024, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST



Neue Stoßrichtungen von Wachstums- und Vertriebsstrategien

Wien, 2 Tage, 21. und 22. November 2024, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

INHOUSE SEMINARE 2024

Kontaktieren Sie uns zu unseren Inhouse Seminaren und Workshops karl@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

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 6765374226 email:marina@pinczolits.com