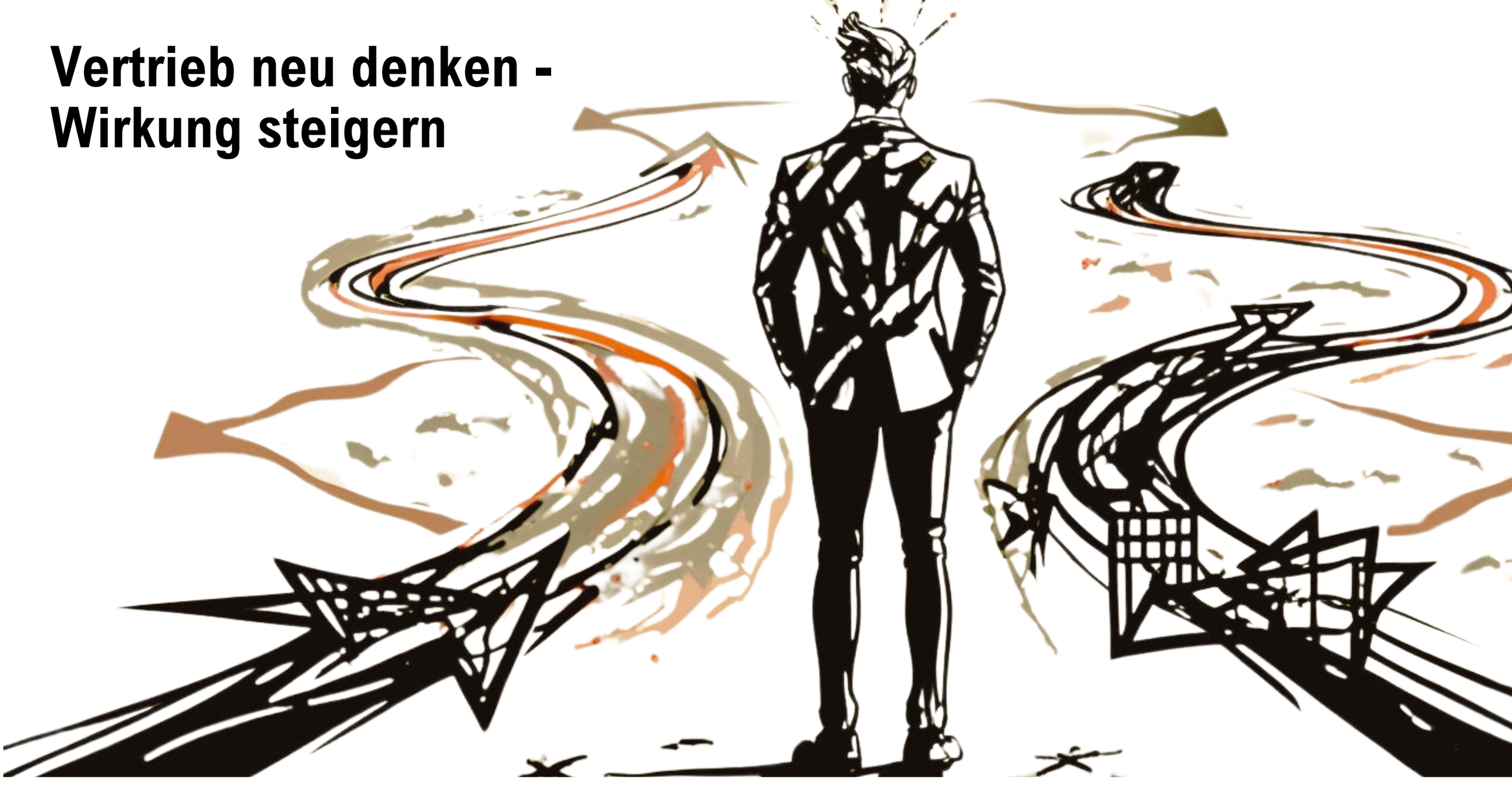
Vertrieb neu denken - Wirkung steigern



Vertriebs- und Verkaufsstrategien

Innovative Ansätze, um mehr aus Ihrem Markt zu holen

04.Dez.- 05.Dez. 2025, WIEN

Programm

Wirksamkeit im Vertrieb neu entfalten
Innovative Konzepte schaffen neue Geschäftsmöglichkeiten

Fokus auf den Kernprozess
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

Verkaufsaktiv Führen
Bieten Sie Orientierung, Verlässlichkeit, Struktur und Führungsstärke

Ihr Experte Karl Pinczolits

INSTITUT FÜR VERTRIEB
MANAGEMENT COMPETENCE DEVELOPMENT

Ihr Nutzen
Neues Wachstum und neue Geschäftschancen durch innovative Konzepte und Strategien erschließen.

Plus: Konzepte, Werkzeuge und Modelle für eine Neuausrichtung im Vertrieb

www.pinczolits.com

PROF. DR. KARL PINCZOLITS
INSTITUT FÜR VERTRIEB
MANAGEMENT COMPETENCE DEVELOPMENT

KONZEPT

Update zur Optimierung von Vertriebsansätzen

Die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung trifft viele Vertriebsorganisationen an einem neuralgischen Punkt: Sinkende Auftragsvolumina, längere Verkaufszyklen und eine steigende Verschiebungsrate von Deals setzen den Vertrieb unter Druck. Das bedeutet: In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten müssen Vertriebsorganisationen gezielter und auch härter arbeiten. Der Schlüssel liegt in der Fokussierung auf marktwirksame Kernprozesse und der Eliminierung aller nicht-wertschöpfenden Aktivitäten.

Unser Seminar zeigt die neuesten Konzepte und Einsichten von Vertriebsstrategien, um Sie auf den neuesten Stand der Technik und die neuesten Marktbedingungen vorzubereiten. Wichtig ist es, 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.

INHALTE

Wirksamkeit im Vertrieb neu entfalten

- Neue Vertriebsstrategien, Konzepte und Werkzeuge gehen innovative Wege und schaffen damit neue Geschäftsmöglichkeiten und lenken den Fokus auf den Kernprozess im Vertrieb.
- Die Rolle der Führung wird neu gedacht: Der verkaufsaktive Verkaufs- und Vertriebsleiter wird zum operativen Partner im Verkaufsprozess.
- Technologien entwickeln sich mit dem Konzept „Pipeline Generation“ zum Vertriebstreiber.
- Mit KI wird der Arbeitsalltag systematisch auf Effizienz und Kundenfokus ausgerichtet.
- Leistung sichern zeigt, wie Vertriebsorganisationen ihre Top Performer halten, ihre Wirkung skalieren und ihre Erfolgsprinzipien ins Team übertragen.

Fokus auf den Kernprozess

- Ein leistungsstarkes Sales Model der Verkaufsstrategie ermöglicht es, die Verkaufskraft systematisch zu steigern.
  Das Konzept „Sales First“ ist ein konsequenter Fokus auf den Kernprozess (Verkauf und Kunde) im Vertrieb.
  Eine Stärkung des Verkaufsteams bedeutet, die Aktivitäten, den Prozess, die Steuerung und die Umsetzung zu optimieren und dafür zu sorgen, dass alle Beteiligten auf die gleichen Ziele hinarbeiten.
- Nutzen Sie Initiativ-, Chancen- und Leistungszahlen, um Märkte 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.

Maximieren Sie den Kundenwert

- Durch innovative Kundenstrategien bei Ziel- und Fokuskunden lässt sich der Kundenwert und die Produktivität steigern, indem man sich auf Kunden mit hohen Ertragsaussichten konzentriert und gleichzeitig die Kosten reduziert.
- Das Konzept „Kundenbilanz“ zeigt, wo die Verkaufskraft am besten eingesetzt werden sollte. Sie ermöglichen, die Kundenpriorität festzulegen und sicherzustellen, dass Ressourcen jedes einzelnen Verkäufers 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.
- Durch gezielte Diagnosen Wettbewerbsvorteile erkennen und sich effektiv an Veränderungen anpassen.
- Durch AI die Wertschöpfung steigern und Verschwendung minimieren. Mit dem Werkzeug der Vertriebs-Leistung-Wert-Analyse (VLWA) wird mit KI der Arbeitsalltag systematisch auf Effizienz ausgerichtet. Weniger „Monkey Work“, mehr Marktwirkung.
- Steigern Sie den Reifegrad Ihrer Organisation für eine erfolgreiche Veränderung.

Verkaufsaktiv führen

- Eine Führungsstrategie beschreibt wie Sie Orientierung, Verlässlichkeit, Struktur und Führungsstärke bieten können. Das Konzept des „verkaufsaktiven Vertriebsleiters“ bringt die Führung zurück dorthin, wo sie Wirkung zeigt – zum Kunden und ins Verkaufsteam.
- Nutzen Sie ein breites Spektrum an Führungsinstrumenten, um jede Situation effektiv zu meistern
- Erfahren Sie, wie Sie das Leistungsverhalten Ihrer Verkäufer klassifizieren und effektive Einzel- sowie Gruppenführungskonzepte anwenden können.
- Das Konzept „Leistung sichern“ zeigt, wie Vertriebsorganisationen ihre Top Performer halten, ihre Wirkung skalieren und ihre Erfolgsprinzipien ins Team übertragen.
- Implementierung einer Leistungskultur, die Proaktivität, Risikobereitschaft, Eigenverantwortung und Abenteuerlust fördert.

IHR NUTZEN

1. Fokus auf das Wesentliche im Vertrieb
2. Praktische Konzepte und Werkzeuge für den Vertriebserfolg
3. Effizienz durch KI und Analyse
4. Top Performer halten und multiplizieren
5. Kunden gezielt entwickeln

WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTE

Der Vertrieb steht unter Druck – in unserem Intensivseminar lernen Sie, wie Sie Ihre Vertriebsorganisation strategisch neu ausrichten, moderne Methoden wirksam einsetzen und Ihre Verkaufskraft gezielt steigern. Sie erhalten ein Update zu den neuesten Vertriebs- und Führungsstrategien, von „Sales First“ über Pipeline Management bis hin zu KI-gestützter Effizienzsteigerung. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre Vertriebsansätze zukunftssicher zu machen. **Kompakt.Innovativ.Umsetzbar**

IHR EXPERTE: PROF. DR. KARL PINCZOLITS

Seit 47 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, Die Schlagzahl Methode.

PROF. DR. KARL PINCZOLITS
INSTITUT FÜR VERTRIEB
MANAGEMENT COMPETENCE DEVELOPMENT

VORTRÄGE UND KEYNOTES

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:

DIE VERKAUFSKRAFT STEIGERN

Wie Sie mit hoher Schlagzahl und Schlagkraft große Ziele erreichen

WAS PROFIVERKÄUFER BESSER MACHEN

Mindset, Proaktivität, Motivation, Selbststeuerung

VERKAUFEN MIT MUT UND ÜBERZEUGUNG

Leistung und Verantwortung im Verkauf

OFFENE SEMINARE 2025

Vertriebs- und Verkaufsstrategien - Innovative Ansätze, um mehr aus Ihrem Markt herauszuholen

4.Dez. - 5.Dez., Wien: Steigenberger Hotel Herrenhof, 1010

Teilnahmegebühr:

€ 1.490.00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

inkl. dem Buch "Die Schlagzahl Methode", Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen und Zertifikat

Was Profi-Verkäufer besser machen - Mindset-Proaktivität-Motivation-Selbststeuerung

11.Juni - 12.Juni 2026, Wien

Teilnahmegebühr:

€ 1.490.00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen und Zertifikat

Neue Stoßrichtungen von Verkaufs- und Vertriebsstrategien

03.Dez. - 04.Dez. 2026, Wien

Teilnahmegebühr:

€ 1.490.00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

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

Achtung: Seminar ankreuzen!

Titel - Vor- und Zuname - Funktion

Unternehmen - Telefonnummer

Anschrift - Rechnungsadresse -email

Datum - Unterschrift