



Strategisches Vertriebsmanagement

Wie schaffe ich es, durch die Vertriebsorganisation die Unternehmensziele umzusetzen?

Zweitägiges Intensiv-Seminar

Von der Kundenjagd zur strategischen Marktbearbeitung

Schöpft Ihre Vertriebsorganisation das gesamte Potenzial Ihres Marktes aus? Ist Ihre Vertriebsstrategie aus Ihrer Unternehmensstrategie abgeleitet? Die Praxis zeigt, dass viele Unternehmen ihre Vertriebsstrategie nicht konsequent aus der Unternehmensstrategie ableiten und somit auch die Unternehmensziele nicht entsprechend verfolgen. Dabei hat der Vertrieb direkten Einfluss auf den finanziellen Erfolg und die Marktposition eines Unternehmens.

Mit der richtigen Strategie kann der Vertrieb gezielt das Marktpotenzial ausschöpfen, wenn Sie sich bei der Optimierung auf diejenigen Bereiche mit der stärksten Hebelwirkung und dem größten Nutzen für Ihre Kunden und das eigene Unternehmen konzentrieren. Dabei sind die Ansatzpunkte und Facetten des Vertriebs vielfältig.

Ihr Nutzen & Inhalte

In diesem zweitägigen, praxisorientierten Seminar analysieren Sie systematisch die erfolgskritischen Bereiche Ihrer Vertriebsorganisation. Sie identifizieren die Bereiche innerhalb Ihrer Vertriebsorganisation mit der stärksten Hebelwirkung und den größten Potenzialen zur Verbesserung. Auf dieser Basis entwickeln Sie ein Maßnahmenpaket zur kurz- und mittelfristigen Steigerung der Performance.

Sie erfahren, wie Sie

- Ihre Vertriebsstrategie aus der Unternehmens-/Geschäftsfeldstrategie ableiten
- Kunden segmentieren und differenziert bearbeiten
- Vertriebskanäle definieren
- die passende Vertriebsorganisation entwickeln
- ein Nutzenangebot mit klaren Alleinstellungsmerkmalen entwickeln
- Bürokratie abbauen und Schnittstellen reduzieren
- Planung und Controlling im Vertrieb optimieren

Profitieren Sie vom praktischen Know-how und der Erfahrung unserer Experten! Das nötige Wissen für Ihre erfolgreiche Arbeit als Verantwortlicher im Vertrieb lässt sich direkt umsetzen!

- **Dauer**
2 Tage
- **Beginn/Ende**
Jeweils 09:00 bis 17:30 Uhr
- **Zielgruppe**
Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Leiter Key Account – branchenübergreifend
- **Unsere Leistungen**
Seminarerfahrung & Networking
Seminarunterlagen
Getränke und Mittagessen
Teilnahmebescheinigung
- **Ihr Investment**
€ 2.360,- zzgl. MwSt.

Information und Anmeldung

ISS International Business School
of Service Management
Leinpfad 1
D-22301 Hamburg

+49 40 536 991-55
contact@iss-hamburg.de
www.iss-hamburg.de

Stand 07.03.2024
Änderungen vorbehalten.