

Der Vertriebskonstrukteur

Ein funktionaler Ansatz zur konsequenten Ausrichtung im Vertrieb

Sinkende Margen, Preiswettbewerb und Kostendruck sind meistens das Ergebnis einer fehlenden strategischen Ausrichtung des Vertriebs. Grundlage für Erfolg sind die richtigen Kunden und das Verhältnis, indem wir uns zu unseren Kunden bewegen.

Ziel: Sie erfahren in diesem Seminar die konstruktiven Grundsätze von Vertrieb und Marketing. Dabei wird das Wissen um das **WIE** ergänzt um praktische Hilfsmittel, damit Sie sofort den Seminarinhalt auf Ihr Unternehmen übertragen können.

Inhalt:

- Wie entwickle ich eine Vertriebsstrategie für mein Unternehmen?
- Was ist richtige Markt für mein Produkt und wie finde ich meine Zielgruppen?
- Wie steuere ich kundengerecht meine Vertriebsaktivitäten bei Anfrage, Auftrag und Servicevorgängen?
- Welche bezahlbaren Marketingmittel generieren neue Kundenkontakte, wie entsteht ein Marketingkonzept?
- Meine bestehenden Kunden, mein wichtigstes Kapital. Welche Instrumente nutze ich zur Kundenpflege?

Teilnehmer: Menschen, die im Vertrieb tätig sind

Dozent/Trainer: Der Dozent, Helmut König verfügt über langjährige Marketing- und Vertriebserfahrung. Er arbeitet in der Vertriebs- und Marketingberatung für kleine und mittelständische Unternehmen.

Seminardauer: 1 Tag