

Vertriebsmanagement

Von der Idee zum Kunden

Ideen hat man in der Badewanne, Innovationen setzt man um. Vertriebsmanagement bezeichnet den Weg von der Vertriebsorganisation über die Schritte Innovation, Marktbestimmung, Produktentwicklung hin zur Markteroberung und Marktfestigung. Zusammen mit den Teilnehmern werden Konzepte entwickelt, wie Unternehmen eigene Erfahrung und eigenes Wissen in Kunden und Umsatz umwandeln können.

Inhalt:

- **Zusammenspiel der vertriebsrelevanten Bereiche**
- **Von der Idee zum Produkt**
- **Marktbestimmung, der richtige Markt für mein Produkt**
- **Die Unverwechselbarkeit meines Angebotes,**
- **Welche Marketingmittel generieren neue Kundenkontakte, welche Marketinginstrumente sind bezahlbar**
- **Wie machen verkäuferische Instrumente aus Kontakten Kunden, wie kann ich die Bedürfnisse meiner Kunden erkennen**
- **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 bei erklärungsbedürftigen Produkten. Er arbeitet in der Vertriebs- und Marketingberatung für kleine und mittelständische Unternehmen.

Seminardauer: 1 Tag