

Nachhaltige Vertriebskonzepte

Vertrieb strategisch entwickeln

Das große Problem jedes Trainings ist die Nachhaltigkeit, wie kann ich mittelfristig über das Seminar hinaus Vertriebsaktivitäten weiterentwickeln. Ein Tages Seminar oder ein Webinar ist häufig nur ein Impuls, die Wirkung verblasst nach relativ kurzer Zeit.

Immer wieder entsteht in meinen Seminaren und Lehrgängen persönlicher Kontakt, Sympathie untereinander und darauf aufbauend weitere Kontakte und geschäftliche Beziehungen, die über das Seminar hinaus reichen. Um diesen Effekt im Sinne der Teilnehmer zu nutzen, habe ich daraus eine Systematik entwickelt.

Ziel des Vertriebsentwicklungskonzeptes: Das Konzept setzt auf eine Kombination von Präsenzveranstaltungen zum Kooperationsaufbau und persönlichem Coaching.

Ablauf:

- 2 Tage Basis Seminar, um ein Vertriebskonzept für jeden Teilnehmer zu entwickeln und eine erste Verknüpfung der Teilnehmer anzustoßen.
- Je ein individuelles ½ Tages Coaching, um das jeweilige Konzept in Bewegung zu bringen.
- 1 Tages Workshop, um die erreichten Ergebnisse in der Gruppe zu präsentieren, neue Ziele zu vereinbaren und die Verknüpfung zu vertiefen.
- Je ein weiteres ½ Tages Coaching, um das Vertriebskonzept zu etablieren.
- 1 Tages Abschluss Präsentation, wo alle von allen lernen können, langfristige Ziele vereinbart werden und Verknüpfungen sich verfestigen.

Teilnehmer: 8 Teilnehmer

Helmut König, KÖNIGSKONZEPT
35516 Münzenberg, Mittelstr. 19
Tel. 0172 9201709, Festnetz 06033 746634
Helmut-koenig@koenigskonzept.de;
www.koenigskonzept.de



Gesamtdozentenkosten: 19.500 Euro zuzgl. Reisekosten

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

Seminar und Coachingdauer: Pro Teilnehmer 5 Tage, über einen Zeitraum von 12 Monaten verteilt.