

Seminar: Vertriebsmanagement – Umsatz auf Kurs?



Sie wünschen sich mehr Erfolg im Vertrieb bzw. mehr Umsatz.

Habe ich schon alle Möglichkeiten meines Vertriebes genutzt? Habe ich eine schlagkräftige Vertriebsmannschaft? Mit welchen Anreizen kann ich meinen Vertrieb weiter motivieren? So oder ähnlich lauten die täglichen Fragen, die sich Unternehmer, Geschäftsführer oder Vertriebsleiter stellen.

Vertriebsstrategie, Vertriebsorganisation, Vertriebsgebiete, Vertriebsproduktivität, Vertriebswege, und Vertriebskennzahlen bestimmen ein erfolgreiches Vertriebsmanagement. Darüber hinaus sind Marktchancen rechtzeitig zu entdecken, um sie für Ihr Unternehmen erfolgreich auszuschöpfen.

Das Seminar „Vertriebsmanagement – Umsatz auf Kurs?“ gibt Ihnen Denk- und Handlungsweisen an die Hand, die Sie einen Schritt schneller als Ihre Mitbewerber werden lassen.

Ipsum Consulting:

Wir denken wie Unternehmer – ideenreich, innovativ und initiativ.

Ipsum Consulting Limited
Niederlassung Deutschland
Ahdorfer Weg 9
D-72160 Horb am Neckar

Telefon +49 7451 622610
www.ipsum-consulting.com

Besuchsadresse
Königstraße 26
D-70197 Stuttgart

Telefon +49 711 18567-501
E-Mail: info@ipsum-consulting.com

Geschäftsführer: Michael Thiele

HRB 440830
Amtsgericht Stuttgart

USt.-IdNr.: DE242869173

Bank: Postbank Stuttgart
BLZ: 600 100 70
Kontonummer: 81 887 705

IBAN: DE50 6001 0070 0081 8877 05
BIC: PBNKDEFF

Seminarinhalte:

Mit Vertriebsstrategie auf Kurs

- Schritt für Schritt zum Vertriebskonzept
- Merkmale einer guten Vertriebsstrategie
- Strategieumsetzung

Die richtige Vertriebsorganisation

- Aufbau der Vertriebsstruktur
- Ablauforganisation im Vertrieb
- Neustrukturierungen mit Erfolg durchführen

Effizientes Gebietsmanagement

- Die bessere Gebietsplanung
- Potenzial in der Gebietsplanung
- Wie viele Kunden können sinnvoll bearbeitet werden?

Verkaufsmitarbeiter: suchen, auswählen und integrieren

- Personalmanagement für den Vertrieb
- Fehlbesetzungen sind teuer
- Vertriebsprofis finden

Den Vertrieb zum Erfolg führen

- Vertriebs- und Verkaufsleiter als Führungskraft
- Immaterielle und materielle Motivation
- Tägliches Feedback

Vertriebsproduktivität steigern

- Prozesse optimieren
- Besseres Angebotsmanagement
- Engpässe erkennen und beheben

Vertriebswege optimieren und ausbauen

- Vertriebspolitik im Trend
- Überprüfung der Vertriebskanäle
- Neue Vertriebskanäle einführen

Marktchancen bestmöglich ausschöpfen

- Internationale Märkte erschließen
- Marktnischen nutzen
- Neukundengewinnung

Vertriebssteuerung mit Kennzahlen

- Entwicklung von Kennzahlen
- Controlling mit Kennzahlen
- Kundenbewertung

Ihr Nutzen:

- ✓ Sie erhalten Einblicke in das Vertriebsmanagement, um systematisch die Vertriebsprozesse zu optimieren.
- ✓ Ihre Stärke als Führungskraft wird weiter gefestigt und Sie können Ihre Mitarbeiter zu neuen Zielen motivieren und gleichermaßen das Potenzial eines jeden Mitarbeiters besser fördern.
- ✓ Sie kennen oder erlernen Möglichkeiten zur Markt- und Kundenbearbeitungsstrategie, um Ihre Vertriebsziele besser umsetzen zu können.
- ✓ Sie kennen nach dem Seminar die Aufgaben des Vertriebsmanagements und können Ihre Vertriebsproduktivität steigern.
- ✓ Betriebswirtschaftliches Know-How und Controlling unterstützen Sie bei der Umsetzung von Vertriebsaktivitäten und bringen Transparenz für die Effektivität der Maßnahmen.
- ✓ Durch Austausch mit anderen Teilnehmern und Praxisbeispielen haben Sie weitere Anhaltspunkte für besseres Vertriebsmanagement.
- ✓ Optimaler Lerneffekt in einer kleinen Gruppe von maximal acht Teilnehmern.

Teilnehmer:

Geschäftsführer, Vertriebs- oder Verkaufsleiter, Regional- und Gebietsleiter, Verantwortliche im Verkaufsmanagement, Key-Account-Manager sowie vertriebsorientierte Selbständige.

Seminargebühr pro Teilnehmer:

1.090,00 Euro

Die Seminargebühr beinhaltet:

Seminarkosten für zwei Tage, Seminarunterlagen, Mittagessen sowie zwei Kaffeepausen mit Butterbrezeln und Tagungsgetränke pro Teilnehmer; zzgl. der derzeit gesetzlich gültigen Mehrwertsteuer. Mehrfachbucherrabatt möglich. Zahlbar nach Zugang der Anmeldebestätigung.

Referent:

Michael Thiele, Geschäftsführer Ipsum Consulting Limited

Verschiedene Stationen als Geschäftsführer und Vertriebsleiter, IHK-Dozent für Marketing und Vertrieb, Wirtschaftsmediator (IHK).

Methodik:

Vortrag, Workshop, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch, Diskussionen und Übungen.

Seminartag, -zeit und -ort:

Mittwoch, 13.07.2011 bis Donnerstag, 14.07.2011

Mittwoch, 07.09.2011 bis Donnerstag, 08.09.2011

Dienstag, 18.10.2011 bis Mittwoch, 19.10.2011

Dienstag, 29.11.2011 bis Mittwoch, 30.11.2011

Je Seminartag von 09.00 Uhr bis ca. 16.30 Uhr

Excellent Business Center, Königstraße 26 in 70173 Stuttgart, Telefonnr.: 0711 18567-501

Anmeldungen:

Bitte in schriftlicher Form mit beigefügter FAX-Antwort:

Ipsum Consulting Limited, Königstraße 26 in 70173 Stuttgart

Telefax: 0711/18567-450 oder info@ipsum-consulting.com

FAX-Antwort: 0711 – 18567-450

Ipsum Consulting Limited
Königstraße 26
70173 Stuttgart

Seminar-Anmeldung:

() Vertriebsmanagement – Umsatz auf Kurs?
13.07. - 14.07.2011 in Stuttgart, Königstraße 26

() Vertriebsmanagement – Umsatz auf Kurs?
07.09. - 08.09.2011 in Stuttgart, Königstraße 26

Seminargebühr: 1.090,00 Euro/Teilnehmer zzgl. MwSt.; incl. Verpflegung und Seminarunterlagen. Zahlbar sofort nach Zugang der Anmeldebestätigung. (**Mehrfachbucherrabatt:** Bei gleichzeitigem Eingang mehrerer Buchungen, erhalten Sie ab dem zweiten Teilnehmer einen Rabatt von 10 % auf die jeweilige Teilnahmegebühr. Sollten Sie nachträglich teilstornieren, wird der Rabatt zurückgenommen bzw. nachberechnet.)

Wir melden folgende/n Person/en verbindlich für das Seminar an (Bitte Vor- und Nachname):

.....
.....
.....
.....

Firma:

Straße, Hausnr.:

PLZ/Ort:

Telefon:..... Fax:.....

E-Mail:.....

Ort, Datum.....

Unterschrift/Stempel:.....

Rücktrittsrecht:

Ein Rücktritt ist gegenüber der Firma Ipsum Consulting Limited schriftlich zu erklären. Erfolgt ein Rücktritt bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn, entfällt die Teilnahmegebühr. Geht die Rücktrittsmitteilung später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn bei Ipsum Consulting Limited ein, stellt diese den entstandenen Aufwand – i. d. R. 70 %, der Teilnahmegebühr – in Rechnung. In anderen Fällen der Nichtteilnahme ist die volle Teilnahmegebühr zu entrichten. Selbstverständlich können Sie jederzeit anstelle des angemeldeten Teilnehmers einen Vertreter benennen. In diesem Fall entstehen keine zusätzlichen Kosten. Bei der Veranstaltung wird keine Rechtsberatung geleistet!

FAX-Antwort: 0711 – 18567-450

Ipsum Consulting Limited
Königstraße 26
70173 Stuttgart

Seminar-Anmeldung:

**() Vertriebsmanagement – Umsatz auf Kurs?
18.10. - 19.10.2011 in Stuttgart, Königstraße 26**

Seminargebühr: 1.090,00 Euro/Teilnehmer zzgl. MwSt.; incl. Verpflegung und Seminarunterlagen. Zahlbar sofort nach Zugang der Anmeldebestätigung. **(Mehrfachbucherrabatt:** Bei gleichzeitigem Eingang mehrerer Buchungen, erhalten Sie ab dem zweiten Teilnehmer einen Rabatt von 10 % auf die jeweilige Teilnahmegebühr. Sollten Sie nachträglich teilstornieren, wird der Rabatt zurückgenommen bzw. nachberechnet.)

Wir melden folgende/n Person/en verbindlich für das Seminar an (Bitte Vor- und Nachname):

.....
.....
.....
.....

Firma:

Straße, Hausnr.:

PLZ/Ort:

Telefon:..... Fax:.....

E-Mail:.....

Ort, Datum.....

Unterschrift/Stempel:.....

Rücktrittsrecht:

Ein Rücktritt ist gegenüber der Firma Ipsum Consulting Limited schriftlich zu erklären. Erfolgt ein Rücktritt bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn, entfällt die Teilnahmegebühr. Geht die Rücktrittsmitteilung später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn bei Ipsum Consulting Limited ein, stellt diese den entstandenen Aufwand – i. d. R. 70 %, der Teilnahmegebühr – in Rechnung. In anderen Fällen der Nichtteilnahme ist die volle Teilnahmegebühr zu entrichten. Selbstverständlich können Sie jederzeit anstelle des angemeldeten Teilnehmers einen Vertreter benennen. In diesem Fall entstehen keine zusätzlichen Kosten. Bei der Veranstaltung wird keine Rechtsberatung geleistet!

FAX-Antwort: 0711 – 18567-450

Ipsum Consulting Limited
Königstraße 26
70173 Stuttgart

Seminar-Anmeldung:

**() Vertriebsmanagement – Umsatz auf Kurs?
29.11. - 30.11.2011 in Stuttgart, Königstraße 26**

Seminargebühr: 1.090,00 Euro/Teilnehmer zzgl. MwSt.; incl. Verpflegung und Seminarunterlagen. Zahlbar sofort nach Zugang der Anmeldebestätigung. **(Mehrfachbucherrabatt:** Bei gleichzeitigem Eingang mehrerer Buchungen, erhalten Sie ab dem zweiten Teilnehmer einen Rabatt von 10 % auf die jeweilige Teilnahmegebühr. Sollten Sie nachträglich teilstornieren, wird der Rabatt zurückgenommen bzw. nachberechnet.)

Wir melden folgende/n Person/en verbindlich für das Seminar an (Bitte Vor- und Nachname):

.....
.....
.....
.....

Firma:

Straße, Hausnr.:

PLZ/Ort:

Telefon:..... Fax:.....

E-Mail:.....

Ort, Datum.....

Unterschrift/Stempel:.....

Rücktrittsrecht:

Ein Rücktritt ist gegenüber der Firma Ipsum Consulting Limited schriftlich zu erklären. Erfolgt ein Rücktritt bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn, entfällt die Teilnahmegebühr. Geht die Rücktrittsmitteilung später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn bei Ipsum Consulting Limited ein, stellt diese den entstandenen Aufwand – i. d. R. 70 %, der Teilnahmegebühr – in Rechnung. In anderen Fällen der Nichtteilnahme ist die volle Teilnahmegebühr zu entrichten. Selbstverständlich können Sie jederzeit anstelle des angemeldeten Teilnehmers einen Vertreter benennen. In diesem Fall entstehen keine zusätzlichen Kosten. Bei der Veranstaltung wird keine Rechtsberatung geleistet!