

Firmeninterner Workshop

„Vertriebsoffensive Bestandskunden“

Wir sind ein in Berlin/Brandenburg agierendes Beratungsunternehmen, welches in den Bereichen Vertriebscontrolling, Neukundengewinnung, Vertriebsstrategie und Personalentwicklung sowie in der Personalvermittlung tätig ist.

Bestehende Kundenbeziehungen sind häufig das Fundament des Umsatzes. Allerdings lohnt gerade hier eine differenzierte Betrachtung. Welche Wettbewerber gibt es und wie kann ich Hauptlieferant werden? Welchen Marktanteil hat unser Unternehmen beim Kunden? Welcher Kunde hat ein noch nicht erkanntes und ungenutztes Umsatzpotential, das sich dank der bestehenden Geschäftsbeziehung erschließen lässt? Am Beginn einer Vertriebsoffensive bei Bestandskunden, stehen die Beantwortungen solcher Fragestellungen.

Inhalte:

Entwicklung von konkreten Umsetzungsschritten

- Entwicklung von Gesprächsleitfäden
- Meilensteine und Controlling
- Analyse der bisher durchgeführten Vertriebsaktivitäten
- Kunden-, Wettbewerbs-, Verkaufsanalyse z.B. durch Marktforschung, Testkäufe, Zufriedenheitsbefragungen, Händler-/ Distributoren Befragungen

Benötigte Rahmenbedingungen und Ressourcen

- Führungsinstrumente
- CRM
- Entlohnungssysteme

Entwicklung der Marktbearbeitungsstrategie

- Entwicklung des Marktbearbeitungskonzepts
- Pull- oder Push Strategie

Selektion und Qualifizierung der Kunden

- Festlegung der relevanten Kennzahlen
- Definition von verschiedenen Kundensegmenten
- Methoden zur Potentialerkennung

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiter (M/W/D), Vertriebs-, Verkaufsleiter (M/W/D), Regionalleiter (M/W/D)

Seminardauer: 5 Std.

499,-€* inkl. MwSt.(inkl. Mittagssnack und Getränke), Änderungen und Irrtümer vorbehalten

QPS-Marketing-Gruppe

Inhaber: Frank Saewe

Lange Enden 29

13437 Berlin

Telefon: 030 - 521391070

Fax: 030 - 521391079

Web: www.qps-marketing-gruppe.de

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß §27 a

Umsatzsteuergesetz: DE814134876

