

Firmeninterner Workshop

„Vertriebsoffensive Neukunden“

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

Für viele Unternehmen stellt das Gewinnen neuer Kunden eine große Herausforderung dar. Der eigene Marktanteil kann oft nur durch neue Kunden erzielt werden, die heute noch beim Wettbewerber kaufen. Oft ist die Hemmschwelle groß, neue Kunden gezielt, dauerhaft und nachhaltig zu gewinnen.

Inhalte:

Operativer Plan für die Umsetzung

- Training und Coaching
- Meilensteine definieren und Key Performance Indikatoren festlegen

Definition der Ziele

- Aufbau vertriebsrelevanter Kennzahlen
- Festlegung der Zielsetzungen für die Vertriebsoffensive

Benötigte Rahmenbedingungen und Ressourcen

- CRM anpassen
- Standards festlegen

Entwicklung der Marktbearbeitungsstrategie

- Auswahl von Zielgruppen und Zielkunden
- Pull- oder Push Strategie
- Auswahl der Produkte und Dienstleistungen
- Kundenstruktur (z. B. Zufriedenheitsbefragungen, Händler- und (Distributoren Befragungen)
- Marktsituation (z.B. Testkäufe, Produkttests)
- IST-Situation der Vertriebsaktivitäten
- Wettbewerbsumfeld (z.B. Marktforschung, Unternehmensverbände)

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

