

Qualifizierungsmodule Vertriebstraining



Modul I: Professionelle Führung und Steuerung der Vertriebsorganisation:	Modul II: Systematische, planvolle Marktbearbeitung:	Modul III: Erfolgreiche Akquisitions- und Verkaufsgespräche führen:
<ul style="list-style-type: none"> “ Selbstverständnis und Hauptaufgaben der Führungskraft im Vertrieb “ Die wesentlichen Aufgaben / Tätigkeiten der Führungskraft im Vertrieb “ Wichtige Grundregeln für die Führung im Vertrieb und die besonderen Ansprüche an die Führungskräfte im Vertrieb “ Qualitätssicherung im Vertrieb: eine wichtige Aufgabe des Managements “ Die Entwicklung und Implementierung von Führungsinstrumenten im Vertrieb. 	<ul style="list-style-type: none"> “ Die Grundelemente des Vertriebsprozesses (ein- und zweistufig), “ die Markt- und Wettbewerbsanalyse, “ die Marktpotentiale und die Instrumente zur Marktbearbeitung, “ die vertriebliche Maßnahmen- und die Ressourcenplanung. 	<ul style="list-style-type: none"> “ Die Einstellung und der persönliche Verkaufsstil, “ die Kundenbedürfnisse und der Aufbau der Nutzenargumentation, “ die Vorbereitung, die Strukturen des Akquisitions- und Verkaufsgesprächs und deren Nachbereitung, “ die Gesprächsführung und der Abschluss (inkl. nächster Schritte), “ die systematische Planung der Folgekontakte.
Modul IV: Professionelles Auftreten und präsentieren:	Modul V: Professionelles und effektives Kundenmanagement:	Modul VI: Herausfordernde Gesprächs-/ Verhandlungssituationen meistern:
<ul style="list-style-type: none"> “ Die Vorbereitung und die Gestaltung von Präsentationsunterlagen, “ der überzeugende Auftritt bei Unternehmens- und Angebotspräsentationen, “ Variable Nutzung unterschiedlicher Medien, “ der Small Talk und die sicheren Umgangsformen im Kundenkontakt. 	<ul style="list-style-type: none"> “ Die Messung und die Steigerung der Kundenzufriedenheit, “ die Analyse und die Bearbeitung von Cross Selling-Potenzialen, “ das Kunden- und Key Account-Management und der Kunden-Entwicklungs-Plan (KEP), “ das Buying Center und die Kontaktpflege. 	<ul style="list-style-type: none"> “ Die Grundlagen und die Ansätze zur Analyse und Nachbereitung von Gesprächen, “ die Gesprächstechniken in herausfordernden Kontaktsituationen, “ die Ursachen und das Managen von Konflikten, “ die Vorbereitung und das Führen von Verhandlungen.