

14-2010 Offenes Seminar, 2-tägig

## Strategisches Kundenmanagement

**Kundenportfolios erfolgreich managen. Für Einsteiger und Fortgeschrittene**

Teilnehmer: Für Einsteiger und Fortgeschrittene, (Regional-) Verkaufsleiter, Produktmanager, Key-Account-Manager, Mitarbeiter, Marketing-Services / CRM

Ziele: Mit profitablen Kunden langfristig erfolgreich sein  
Das eigene Kundenportfolio analysieren und segmentieren können  
Den Nutzen für einzelne Kundensegmente herausarbeiten  
Kapazitäts-, Aktivitäten- und Umsatzplanung verknüpfen  
Leitlinien für die Neukundengewinnung entwickeln

**Firmeninterne  
Seminare  
auf Anfrage**

Inhalte

1. Klare Ziele, klare Richtung
2. Strategisches und operatives Verkaufen
3. Selbstverständnis des Aussendienstmitarbeiters als eigenständiger Kundenmanager
4. Einen vorhandenen Kundenstamm analysieren, segmentieren und durch systematische Neukundengewinnung ergänzen
5. Der Planungsprozess - Was leisten Vertriebs-Informationssysteme?
6. Spezifische Nutzenangebote für einzelne Kundengruppen entwickeln
7. Die Planung in die Tat umsetzen - worauf kommt es an?
8. Controlling und Rückkoppelung

Coaching: Auf Wunsch können die Teilnehmer ein persönliches Coaching buchen.

Trainer: **Ingrid Tannert**, Dipl.-Kauffrau (Univ.), Managementtrainerin, Vertriebscoach

Termin:  Mo 12. - Di 13. April 2010  
 Mo 22. - Di 23. November 2010

Ort: Germering bei München

Kosten: **€700,-** plus MwSt. pro Person; 10 % Rabatt ab 2 Personen  
inkl. Teilnehmerunterlagen, Seminar Getränke und Mittagsimbiss.  
Bei der Buchung der Übernachtung sind wir gerne behilflich.

**Anmeldung per Fax an 089- 8 40 14 26**

Weitere Details erhalten Sie mit unserer Anmeldebestätigung

Teilnehmer 1 \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

Abt./ Position \_\_\_\_\_

Teilnehmer 2 \_\_\_\_\_

Abt./ Position \_\_\_\_\_ PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ Straße \_\_\_\_\_

e-Mail \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_