

Vertriebsentwicklung Leistungsspektrum

Neue Impulse für den Vertrieb, B2B

Research

Markt-Recherchen <ul style="list-style-type: none"> • Marktentwicklung • Marktchancen • Marktabschöpfung • Mitbewerber • Image • Testmärkte Veränderungen erfassen!	Kunden-potenzial <ul style="list-style-type: none"> • Erfassung potenzieller Kunden • Potenzialbewertung • regionale Strukturen • Standorte • Veränderungsprognosen Chancen klären!	Kunden-zufriedenheit <ul style="list-style-type: none"> • Kundenbefragungen <ul style="list-style-type: none"> ▶ bestehende ▶ abgesprungene ▶ potenzielle schriftlich, mündlich, telefonsich, online Kunden binden!	Vertriebs-methoden <ul style="list-style-type: none"> • Beobachtungen • Befragungen • Testkäufe <ul style="list-style-type: none"> ▶ Konkurrenz ▶ Verkaufsverhalten ▶ Productplacement ▶ Sonderprojekte Betriebsblindheit vermeiden!
--	---	---	---

Analysen

Geschäftsfelder <ul style="list-style-type: none"> • Branchenbesonderheiten • Struktur • Chancen- und Risikobewertung • Mehrwertfixierung • Innovationen • USP Chancen auffinden!	Zielgruppen <ul style="list-style-type: none"> • Cluster • Spezielle Bedürfnisse • Spezielle Maßnahmen • Wirkungsprüfung • Leads definieren Zielgruppen spezifisch bearbeiten!	Marketing-Mix <ul style="list-style-type: none"> • Marketingtools • Werbetoools <ul style="list-style-type: none"> ▶ Wirksamkeit ▶ Qualität ▶ Synergien • Kampagnen • Messearbeit Instrumente Optimieren!	Kunden-Management <ul style="list-style-type: none"> • Kundenanalysen • Database • Adressqualifizierung • Zielgruppenfilter • Kundenauswertung • Beziehungspflege • Dokumentation CRM qualifizieren!
--	--	--	--

Strategien

Vertriebs-planung <ul style="list-style-type: none"> • CRM-Ziele • Zielgruppen Leads • Zahlen, Daten, Fakten • Strategien • Ziele, Zeitplanung • Kontrollen • Statistiken • Projekte • Messeplanung Steuerungsinstrumente schaffen!	Vertriebs-steuerung <ul style="list-style-type: none"> • Zielvereinbarungen • Operative Maßnahmen • Meetings • Abweichungsanalysen • Führung d. Teams • Erfolgsmessung • Benchmarking Kurs halten!	Verkaufarbeit <ul style="list-style-type: none"> • Kundenbetreuung • Aktionen • Verkaufen • Neukunden-Gewinnung • Zusammenarbeit ID und AD • Key account • Kundenpflege • Kundendienst Best Practice anwenden!	Personal-entwicklung <ul style="list-style-type: none"> • Trainieren/Coachen • Lernbedarf • Führungsgespräche • Laufbahnplanung • Personalsuche und -auswahl • Einarbeitung • Leistungsfeedback Fördern und Fordern!
---	--	---	--

Training

Akquisiteur-Training <ul style="list-style-type: none"> • Zielverfolgung • Selbstorganisation • Kundenorientierung • Präsentationstechnik • Rhetorik • Verhandeln • Markt, Preise • Doku und Info • Persönlichkeit Akquisiteure qualifizieren!	Verkäufer-/Service-Training <ul style="list-style-type: none"> • Telefontraining • Zeitmanagement • Selbstorganisation • Tourenplanung • Verkaufstraining • Verhaltenstraining • Verkäuferpersönlichkeit • selbst Schulen Verkäufer professionalisieren!	Wiederverkäufer-Schulungen <ul style="list-style-type: none"> • Train the Trainer • Wissenstransfer • Schulungsplanung und -durchführung • Produkt Know how multiplizieren • Kundensschulungen • Messetraining Absatzhelfer weiterbilden!	Train the Coach <ul style="list-style-type: none"> • Mitarbeiterführung • Kommunikation • Führen und Leiten • Selbstmanagement • Prozessoptimierung • Projektmanagement • Multiplikatorentraining • Persönlichkeitsentwicklung Coaches coachen!
--	---	--	--