20135 | Erfolg in der Vertriebssteuerung

Erfolgreicher Vertrieb basiert auf einer klaren Strategie und konsequenter Marktorientierung. In diesem Seminar lernen Sie, Marktpotenziale systematisch zu analysieren, Vertriebsprozesse zu optimieren und Ihre Vertriebsstrategie gezielt an Kundenbedürfnissen auszurichten. So schaffen Sie die Grundlage für nachhaltigen Vertriebserfolg.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	03.11.2027 - 04.11.2027
Kurstage:	Mittwoch 09:00 - 16:00 Uhr Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	949,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 01587 Riesa

Methoden/Inhalte

Markt- und Vertriebsstrategie

- Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen
- Marktsegmentierung, Positionierung und Alleinstellungsmerkmale
- Entwicklung von Vertriebsstrategien und Multi-Channel-Vertrieb

Vertriebsorganisation und Digitalisierung

- Optimierung von Vertriebsprozessen und Schnittstellenmanagement
- Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst sowie Key Account Management
- Analyse und Nutzung von Digitalisierungspotenzialen

Vertriebssteuerung und Führung

- Aufbau und Motivation leistungsfähiger Vertriebsteams
- Change Management und vertriebsorientierte Unternehmenskultur

- Steuerung durch Vertriebsziele, Kennzahlen und Balanced Scorecard
- Vergütungs- und Anreizsysteme zur Leistungsmessung

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die Vertriebsstrategien entwickeln, Marktpotenziale erschließen, Vertriebsprozesse optimieren, Vertriebsteams erfolgreich führen und den Vertrieb mithilfe von Kennzahlen gezielt steuern möchten.