

Entwicklung Ihrer Vertriebsstrategie

Verschaffen Sie sich Klarheit darüber, wie Sie Ihren Markt beschreiben, wie Sie dort erfolgreich vorgehen und welche Ressourcen sie benötigen.



<p>Inhalt</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie legen fest welche Bezugspunkte Ihre Strategie hat ▪ Sie legen fest, in welchen Märkten Sie vertreten sein werden und wie Sie dazu vorgehen ▪ Sie definieren Ihre Kunden und teilen diese in möglichst homogene Gruppen ein ▪ Sie erkennen und beurteilen den Wettbewerb und erarbeiten Strategien um eigene Wettbewerbsvorteile zu entwickeln ▪ Sie bewerten die möglichen Vertriebswege und entscheiden sich bewusst für Ihren Weg ▪ Sie analysieren Ihre Preispolitik und legen Ihre Preispolitik für Ihre Produkte und Dienstleistungen fest ▪ Sie erarbeiten das erforderliche Zahlengerüst zur Steuerung Ihres Vertriebs
<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Verkäufer, Account Manager ▪ Geeignet für alle Branchen mit erklärungsbedürftigen, hochpreisigen Produkten und Dienstleistungen
<p>Ziele Ergebnisse</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie schaffen Klarheit über Ihr erfolgreiches Vorgehen im Markt ▪ Sie legen bewusst fest welche Ressourcen Sie dem Vertrieb zur Verfügung stellen ▪ Sie schaffen sich ein Zahlengerüst zur erfolgreichen Steuerung des Vertriebs
<p>Dauer</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ca. 2 Tage
<p>Gruppengröße</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ max. 6 Teilnehmer
<p>Honorar</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot