

Warum dieses Seminar?	Erhöhen Sie Ihre Vertriebseffizienz mit bewährten Geschäftsfeldentwicklungsprozessen, Werkzeugen und Techniken, die Ihre Verkaufsziele unterstützen. Lernen Sie: <ul style="list-style-type: none"><li>• einen Capture Plan zu erstellen</li><li>• das Erarbeiten einer Erfolgsstrategie</li><li>• definieren der nötigen Maßnahmen</li></ul>
Zielgruppe	Alle direkt oder indirekt Beteiligten an der Gewinnung von Neukunden, der Betreuung von bestehenden Kunden und der Erstellung komplexer Angebote. Vertriebs – bzw. Account-Manager, Produktmanagement, Preis- und Vertrags-spezialisten, Vertriebsunterstützung und Marketing.
Themen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gewinnen Sie einen Vorteil im Wettbewerb, indem Sie verstehen welche Informationen essentiell sind und wie Sie Schlüsselpersonen ausfindig machen bzw. diese kontaktieren.</li><li>• Lernen Sie, den Business Development Lifecycle für effizientes Account- und <b>Capture Planning</b> zu benutzen.</li><li>• Strukturieren Sie Ihren Account durch das Benutzen des Capture Planners, der Ihnen geradewegs neue Möglichkeiten aufzeigt.</li><li>• Kennen Sie Ihren Kunden: Verbessern Sie Ihre Wettbewerbsposition, indem Sie die richtigen Fragen an die richtigen Personen richten.</li></ul>
Voraussetzungen	Grundlagen Vertrieb, Marketing, Produktmanagement
Dauer	1-2 Tage (je 8 Stunden, inkl. Pausen)
Teilnehmerzahl	max. 12
Lernziele	Nach Abschluss dieses Seminars weiß der Teilnehmer: <ul style="list-style-type: none"><li>• wie er mit definiertem Capture Management auch die Account Planung verbessert</li><li>• wie er die Vertriebs- und Angebotsstrategien den Kundenbedürfnissen anpasst</li><li>• wie er eine überzeugende Vertriebsstrategie entwickelt</li><li>• wie er die richtigen Informationen auszuwählt, um eine enge Kundenbindung zu schaffen</li><li>• wie er die vorhandenen Ressourcen verteilt, um die Auftragsrate effektiv zu erhöhen</li></ul>
Methodik	Durch die Benutzung von Fallstudien, Diskussionen und Rollenspielen lernen und üben die Teilnehmer interaktiv, wie sie die Gewinnung von Kunden strategisch planen und vorbereiten.