

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