

Vertriebstraining: Effektive Vertriebsarbeit

Kontakte, Termine, Vertriebsgebiet im Griff



Ort: **Bremen**

Termin: **Di. 16. Jul 2019** von 10:00 bis 17:00 Uhr
Mi. 17. Jul 2019 von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 950,-** zzgl. MwSt., **€ 1130,50** inkl. MwSt.
pro Teilnehmer inkl. Catering



Beschreibung

In diesem Vertriebstraining lernen Sie, wie Sie als Außendienstmitarbeiter oder (Key) Account Manager Ihre Aufgaben, Kundenkontakte, das Verkaufsgebiet und Ihre Vertriebsziele durch eine geeignete Zeitplanung und gute Selbstorganisation meistern.

Das Seminar hilft Ihnen beim individuellen Selbstmanagement zur effektiven Terminplanung, Tourenplanung und dem Setzen der richtigen Prioritäten zwischen Kundenbetreuung und Neukundengewinnung.

Nutzwert

Dieses Vertriebstraining verbessert Ihr Selbstmanagement und die persönliche Terminplanung und Zeitplanung für die erfolgreiche Vertriebsarbeit.

Das Seminar zeigt Ihnen wie Sie mit Hilfe eigener Planung und sinnvoller Priorisierung der Kontakte und Aufgaben die richtige Balance zwischen Kundenbetreuung und dem richtigen Arbeitseinsatz bei der Neukundenakquise in Ihrer Vertriebsregion finden.

Lernziele

- Effektives Selbstmanagement im Vertrieb beherrschen
- Zielgerichtete Terminplanung und Tourenplanung
- Die eigene Vertriebsarbeit strukturieren können
- Prioritäten im Vertrieb richtig setzen können
- Die richtige Balance zwischen Kundenbetreuung und Neukundenakquise

Besonderheiten

Vertriebswerkstatt mit Ihren eigenen Vertriebssituationen.

Interaktives Seminar in kleiner Gruppe.

Keine vorgefertigten Power-Point Präsentationen: Seminararbeit mit Flipchart und Pinnwand.

Moderierter Erfahrungsaustausch in der Gruppe der Vertriebsmitarbeiter.

Digitale Dokumentation der Veranstaltungsergebnisse.

Veranstaltungsort

Das Seminar wird in einem Hotel nahe Hauptbahnhof stattfinden. Bei der Auswahl des Seminarraumes achten wir auf helle und freundliche

Catering inklusive

Wir legen großen Wert darauf, dass Sie sich während des Seminars wohlfühlen. Die Lernmodule werden von kleinen Kaffeepausen und einem Mittagsimbiss unterbrochen. Die Teilnahmegebühr für die Seminare versteht sich inkl.

Vertriebstraining: Effektive Vertriebsarbeit

Kontakte, Termine, Vertriebsgebiet im Griff



Ort: **Bremen**

Termin: **Di. 16. Jul 2019** von 10:00 bis 17:00 Uhr
Mi. 17. Jul 2019 von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 950,-** zzgl. MwSt., **€ 1130,50** inkl. MwSt.
pro Teilnehmer inkl. Catering



Themen

- Selbstmanagement und Selbstorganisation bei Home Office und Außendienst
- Aus der Zielvorgabe eine eigene regionale und saisonale Jahresplanung entwickeln
- Eigene Region wirkungsvoll strukturieren, Adresspotenziale entdecken und priorisieren
- Vertrieb im Rhythmus der eigenen Region: Messen, regionale Highlights, Trends und Themen wirkungsvoll für die Akquise nutzen
- Recherchieren von neuen Adressen und Ansprechpartnern passender Branchen und Firmen
- Ansprache-Strategien für konkrete Zielpersonen entwickeln
- Individuelle und konkrete Terminplanung zur optimalen Kundenbetreuung und Neukundengewinnung
- Passende Besuchsfrequenz und Tourenplanung zur optimalen Gebietsabdeckung
- Jenseits des Vor-Ort-Termins: E-Mail, Fax, Brief und Telefon als Hilfsmittel zur regionalen Kundenbetreuung
- Professionelle Vorbereitung und Organisation der Vor-Ort-Termine
- Der professionelle Vertriebstermin vor Ort

16 Teilnehmer haben das Seminar bewertet

Gesamtbewertung	★★★★★
Praxisbezug	★★★★★
Praxisthemen	★★★★★
Empfehle ich!	★★★★★
Lernerfahrung	★★★★★

Methoden

- Seminar mit Workshop-Charakter
- Interaktive und anwendungsbezogene Gruppen- und Einzelarbeiten
- Diskussion und Erfahrungsaustausch in der Gruppe
- Konkrete Fallbeispiele und Übungsaufgaben an der Telefonübungsanlage mit Tonaufzeichnungen
- Persönliches Videofeedback durch den Vertriebstrainer
- Transferhilfen für den Alltag vom Vertriebstrainer

Voraussetzungen

Dieses Vertriebstraining ist für jeden Vertriebsmitarbeiter im Außendienst geeignet.

Seminar-Unterlagen

Digitale Seminarunterlagen. Fotoprotokoll der Flipcharts

Zertifikat

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat der Kompakttraining GmbH & Co. KG.

Kompakttraining GmbH & Co. KG

- Seit 2003 in allen deutschen Metropolen
- DIN EN ISO 9001 zertifiziert
- Kompaktes Wissen in kurzer Zeit
- Interaktive Seminararbeit mit Flipchart Illustrationen
- Kein Powerpoint Vortrag
- Diskussionen und Erfahrungsaustausch in der Seminargruppe

Unsere Trainer / -innen

- Fest angestellt & intern ausgebildet.
- Qualitätsberwacht.
- Hochschulabschluss, BWL, Psychologie, Pädagogik.

Anmeldung

service@kompakttraining.de
040 / 80 81 375-41

Bitte senden Sie uns diese per Post, per Fax oder eingescannt per E-Mail.



Ja, hiermit melde ich zu folgendem **Seminar** an



Thema: **Vertriebstraining: Effektive Vertriebsarbeit: Kontakte, Termine, Vertriebsgebiet im Griff**

Ort: **Bremen**

Termin: **Di. 16. Jul 2019** von 10:00 bis 17:00 Uhr; **Mi. 17. Jul 2019** von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 950,-** zzgl. MwSt., **€ 1130,50** inkl. MwSt. (pro Teilnehmer inkl. Catering)

Folgende **Teilnehmer** melde ich verbindlich an:

Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Firma:	<input type="text"/>		
Straße:	<input type="text"/>	PLZ, Stadt:	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

weitere Teilnehmer/innen:

Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		
Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		
Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

Folgender **Koordinator** erhält eine Kopie der Seminarunterlagen:

Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

Abweichender **Rechnungsempfänger** ist:

Unsere Bestellnr./
Kostenstelle ist:

Firma:	<input type="text"/>		
Abteilung:	<input type="text"/>		
Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Straße:	<input type="text"/>	PLZ Stadt:	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

Mit Absenden der Anmeldung nehme ich die AGB und Datenschutzerklärung zur Kenntnis und bin mit deren Geltung einverstanden.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und ca. 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. **AGB:** www.kompakttraining.de/agb/ **Datenschutzerklärung:** www.kompakttraining.de/datenschutz/

Datum, Stempel, Unterschrift:

Bitte senden Sie die eingescannte Anmeldung per E-Mail an service@kompakttraining.de, per Fax an **040/8081375-41** oder per Post.

Kompakttraining GmbH & Co. KG
Banksstraße 6 · 20097 Hamburg
Tel. +49(40)8081375-0 · Fax +49(40)8081375-41
E-Mail service@kompakttraining.de
www.kompakttraining.de

Geschäftsführung Dipl.-Psych. Annette Feist · Dipl.-Kfm. Ingo Scheider
Sitz und Registergericht Hamburg HRA 118788
USt.-IdNr. DE299551378 · Finanzamt Hamburg Hansa
Hamburger Sparkasse · BLZ 200 505 50 · Konto 1012218531
IBAN DE04 2005 0550 1012 2185 31 · BIC HASPDEHHXXX

