

Das Seminar vermittelt modernstes Verkaufsmanagementwissen, untermauert durch viele praktische Übungen und Fallbeispiele für Führungskräfte und Stabsmitarbeiter aus Verkauf, Vertrieb, Marketing, Kunden-, Produkt- und Marktmanagement, Werbung, Marktforschung.

Konzept

Im Verkauf zeigen sich die Qualität der Strategie und die Griffigkeit des Marketingkonzeptes: Kann das, was die Geschäftsleitung will, auch tatsächlich umgesetzt werden? Greift der Kunde jene Marktleistungen, die wir für ihn erdacht haben, begeistert auf? Oder hält er uns für austauschbar und zwingt uns in einen gnadenlosen Preiskampf? Im Verkauf zeigt sich auch, ob unsere Organisationsstrukturen der Kundenlogik entsprechen und unsere Prozesse wirklich den Kunden- und Wettbewerbsanforderungen genügen.

Der Verkauf ist also die Nagelprobe für alle Konzepte: Strategien, Struktur, Prozesse, Führung, finanzielle Steuerung und Marketingkonzepte nützen nichts, wenn der Erfolg im Verkauf nicht stimmt.

Themenschwerpunkte

Verkauf als Teil der ganzheitlichen Unternehmensführung

- ▶ Die Rolle des Verkaufs im Rahmen einer ganzheitlichen Unternehmensführung
- ▶ Der St. Galler Verkaufs-, Vertriebsansatz
- ▶ Verkauf als zentrale Funktion
- ▶ Verkauf als Philosophie
- ▶ Integration des Verkaufs als Bestandteil einer modernen Marketingkultur

Die Verkaufspolitik neu gestalten

- ▶ Vorausschauendes Bewältigen von Strukturwandel, Preiskampf, Verdrängungswettbewerb
- ▶ Entwicklung vom Produktverkäufer zum Anbieter von Servicekonzepten und Problemlösungen
- ▶ Vom Einfachen zum Komplexen
- ▶ Vom Lieferanten zum Systempartner
- ▶ Forcieren der Wertschöpfungsintensität
- ▶ Verkaufserfolg dank Orientierung am Kundennutzen

Die Verkaufsstrategie

- ▶ Instrumente und Methoden einer Verkaufsstrategie
- ▶ Kundenbedürfnisse analysieren
- ▶ Marktsegmentierungsmodelle und ihre Bedeutung
- ▶ Portfolio-Management im Verkauf
- ▶ Zentrale Analysen, empirische Erkenntnisse
- ▶ Optionen und Varianten bei der Formulierung der Verkaufsstrategie
- ▶ Erarbeiten der Verkaufsstrategie anhand strukturierter Tools aus der Unternehmensberatungs-Praxis

Kernelemente eines Verkaufskonzeptes

- ▶ Die Potenziale bestehender Kunden besser nutzen
- ▶ Die gezielte Akquisition von Neukunden ermöglichen
- ▶ Den Verlust an Kundenbeziehungen dank Kundenzufriedenheits-Management möglichst klein halten
- ▶ Online Marketing als zusätzlichen Verkaufskanal einsetzen

Wie wird ein griffiges Verkaufskonzept erarbeitet?

- ▶ Strategische Positionierung eines Produkt-/ Marktsegmentes
- ▶ Verkaufsprozess: Von der Marktpräsenz zum Markterfolg
- ▶ Kernkompetenzen und Schlüsselfaktoren im Verkauf
- ▶ Den Verkaufserfolg konzeptionell vorspüren
- ▶ Die Bedeutung der Verkaufsschienen

Key Account Management

- ▶ Die Gesetze eines erfolgreichen Key Account Managements
- ▶ Aufgaben und Methoden des modernen Key Account Managements

Verkaufscontrolling, Verkaufsführung

- ▶ Planung, Budgetierung und Controlling im Verkauf
- ▶ Business-Plan: Das Verkaufskonzept quantifizieren
- ▶ Organisation der Verkaufs- und Vertriebsabteilung: Neue Strukturformen für mehr Schlagkraft am Markt
- ▶ Warum Verkaufskonzepte in der Praxis scheitern
- ▶ Das Implementierungsmodell

Erfolg dank Verkaufsstärke und Kommunikation

- ▶ Power Selling
- ▶ Werbekonzepte im Verkauf
- ▶ Innovative Kommunikationsstrategien

Seminarerdaten (4 Tage)

Sem.-Nr.	Ort	Datum
72222	Davos	14. - 17.11.2022
72123	Wildhaus	19. - 22.06.2023

Seminargebühr*: CHF 4500.- (zzgl. 7.7% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/sum04

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich



Corporate Programs: Auch als firmeninternes Programm (deutsch/englisch) buchbar.

Wir freuen uns über Ihre
Anmeldung.
Bitte senden Sie uns den
Anmeldetalon per Post, Fax
RdE

SGMI Management Institut
St. Gallen
Bogenstrasse 7
|rt|

00. iDE"
00. iDE"
Internet www.sgmi.ch
cd @sgmi.ch

Nummer/Datum	Name	Vorname
	Geburtsdatum	
	Firma	
	Strasse	
	PLZ/Ort	
	Telefon	Fax
	Branche	Funktion
	Datum	Unterschrift



Nummer/Datum	Name	Vorname
	Geburtsdatum	
	Firma	
	Strasse	
	PLZ/Ort	
	Telefon	Fax
	Branche	Funktion
	Datum	Unterschrift



Infokarte

Bitte rufen Sie mich an. Ich interessiere mich für:

- R Seminare, Programme
- R Master, Diplome, Zertifikate
- R Corporate Programs
- R Management Consulting
- R SGMI Alumni Network

Name	Vorname
Firma	
Funktion	