



Vertriebsstruktur neu aufbauen - so erwirtschaften Sie wieder Gewinne

Online-Workshop - LIVE mit Trainer

Vertriebsstruktur neu aufbauen - so erwirtschaften Sie wieder Gewinne

Inhaltsverzeichnis

Ausgangssituation Seite 3

Sich alleine auf den klassischen Vertrieb zu stützen - reicht nicht aus Seite 4

Online-Workshop Details Seite 5

Ablauf - Live Online-Workshop Seite 6

Wichtige Gründe, warum Sie sich mit diesen Themen beschäftigen sollten Seite 7 - 7 b

Investition Seite 8

Anmeldeformular Seite 9

Vertriebsstruktur neu aufbauen - so erwirtschaften Sie wieder Gewinne

Warum die Vertriebsstruktur neu aufbauen? Wenn sich Märkte so verändern, Kunden sogar zu neuen Experten werden, dann sollten Sie Ihren Vertrieb daran anpassen. Also Strukturen und Prozesse überdenken oder sogar ersetzen.

Change Management im Vertrieb auszulösen, wird für viele Unternehmen immer notwendiger. Der digitale Wandel macht auch vor den Märkten und Unternehmen und hier insbesondere vor dem Vertrieb nicht halt. Gerade durch die Digitalisierung haben Unternehmen mit einem erhöhten Wettbewerbs- und Preisdruck zu kämpfen. Und auch die Rolle des Kunden verändert sich. Er wird zu einem gut informierten Experten und erwartet vom Anbieter eine individualisierte und qualifizierte Ansprache.

Wie jetzt aber darauf reagieren? Den Vertrieb neu erfinden? Dieser Wandel kommt nicht von heute auf morgen. Aber er hat sich beschleunigt. Damit Unternehmen aber nicht den Anschluss verpassen, sollten Sie diesen Wandel als Chance sehen. Als Chance sich jetzt mit Ihren Produkten, Ihren Kunden, Ihren Märkten auseinanderzusetzen und ein Vertriebsmodell aufbauen, das auch die wirtschaftlichen Faktoren berücksichtigt.

Change Management im Vertrieb bedeutet Veränderung – aber hin zum Guten. Tun Sie nichts, so kann es zu fatalen Folgen kommen und schnell die Existenz bedrohen.



Vertriebsstruktur neu aufbauen - so erwirtschaften Sie wieder Gewinne

Sich alleine auf den klassischen Vertrieb zu stützen - reicht nicht aus!

- Die Rolle des Kunden hat sich verändert. Er ist informierter und stellt höhere Anforderungen an den Außendienst und an die Anbieter.
- Hohe Personalkosten und teure Reisekosten können sich Vertriebsorganisationen so nicht mehr leisten.
- Neue Vertriebsmodelle haben das klassische Verkaufen überholt.
- Inside Sales die effiziente Ergänzung, um ressourcenschonender neue Kunden zu gewinnen aber auch Bestandskunden zu betreuen.
- Viele Kunden bleiben unbetreut, da sie als unrentabel angesehen werden und der Außendienstmitarbeiter seinen Fokus auf A- und B-Kunden legt und somit keine Zeit für C-Kunden bleibt.
- Mit den geeigneten Prozessen Kleinkundenmanagement konsequent umsetzen und höhere Umsätze mit guten Deckungsbeiträgen erzielen.
- Viele Unternehmen haben bereits Inside Sales und Hybrid Sales eingeführt und gewinnen jeden Tag immer mehr an Marktanteilen.

Vertriebsstruktur neu aufbauen - so erwirtschaften Sie wieder Gewinne

Ihr Nutzen

Sie bauen sich eine ressourcenschonende Vertriebsorganisation auf und

- steigern die Effizienz und Produktivität Ihrer Vertriebsabteilung
- aktivieren zusätzliches Umsatzpotenzial
- erreichen eine gute Verzahnung von Außendienst und Inside Sales, um gemeinsam zu wachsen
- stellen eine effiziente Kundenbetreuung sicher

Zielgruppe

Vertriebsführungskräfte des mittleren und prozessnahen Managements, die Wegbereiter für Spitzenleistungen in ihrem Verantwortungsbereich sein wollen

Terminblock

- 06.06.2024 | 24.06.2024 | 08.07.2024
- 05.09.2024 | 10.10.2024 | 21.11.2024

Dauer

9.00 Uhr bis 13.00 Uhr/pro Modul

Live Online-Workshop

Modul 1

- Stärken und Schwächen unserer Produkt-, Dienstleistungs- und Servicepalette erkennen
- Kostensenkungs- und Ertragssteigerungspotenziale aufdecken
- Marktnischen für qualitative Weiterentwicklung bestimmen
- Chancen und Risiken identifizieren
- Stärken und Schwächen der Wettbewerber identifizieren

Modul 2

- Inside Sales – was ist das?
- Warum ist Inside Sales der Turbo im Vertrieb?
- 4 Erfolgsfaktoren die wirken
- Wie bauen Sie Ihre Inside Sales Abteilung richtig auf?
- Welche Einsatzmöglichkeiten gibt es?
- Welchen Nutzen können Sie erwarten?

Modul 3

- Verändern ja – aber wie sage ich es meinen „Mitarbeitern“?
- Außendienst und Inside Sales eng verzahnen und gemeinsam wachsen
- Was bedeutet der Hybride Vertrieb – Ziele und Lösungsansätze für die Praxis
- Vorteile des Hybrid-Verkaufsmodells
- Entscheidende Faktoren für den Erfolg der Zusammenarbeit
- Kleinkundenmanagement – mit starken Umsatzpotenzialen, Lösungsansatz, Strategie und Segmentierung
- Kleinkunden betreuen – außerordentliche Umsatzpotenziale aufbauen

Vertriebsstruktur neu aufbauen - so erwirtschaften Sie wieder Gewinne

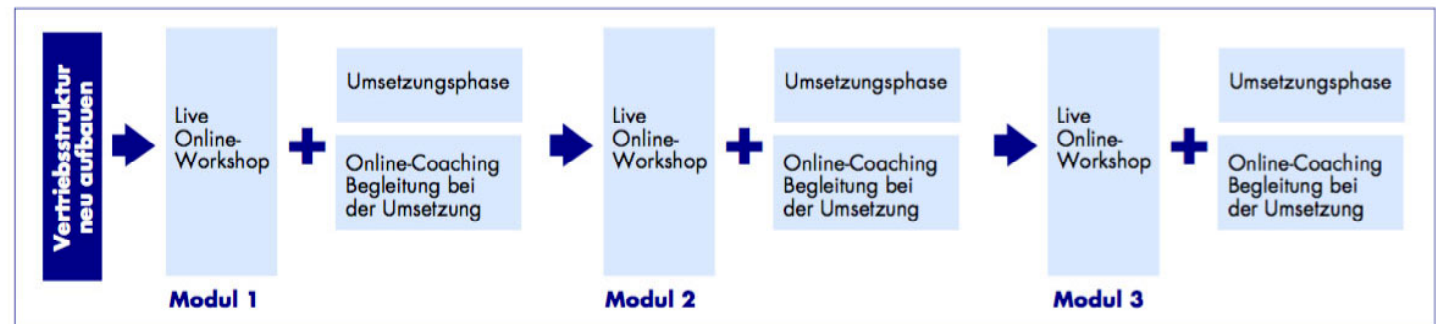
Ablauf - Live Online-Workshop

- Unterlagenversand direkt an Sie
- 2 Personen/pro Unternehmen
- Pro Modul: 4 Workshop-Einheiten über 4 Stunden (incl. Pausen)
- Zwischen den einzelnen Workshop-Einheiten 2 x 30 Minuten/pro Unternehmen Online-Coaching als Praxistransfer für Fragen und Umsetzung mit dem Referenten (individuelle Terminabstimmung für dieses Online-Coaching)

Dieser Online-Workshop wird mit einer kleinen Gruppe von max. 3 Unternehmen durchgeführt. Als Vertretung von einem Unternehmen können bei diesem Live Online-Workshop max. 2 Personen pro Unternehmen teilnehmen.

In den einzelnen Modulen zeigen wir Ihnen wie Sie Ihre Vertriebsorganisation neu ausrichten können. Sie erhalten in den Modulen Maßnahmen, die Sie zwischen den Modulen mit Ihrem Team in Ihrem Unternehmen umsetzen.

Begleitet werden Sie bei der Umsetzung durch den Referenten im Online-Coaching. Mit diesem Online-Meeting unterstützen wir Sie bei der Umsetzung in Ihrem Unternehmen.



Vertriebsstruktur neu aufbauen - so erwirtschaften Sie wieder Gewinne

Wichtige Gründe, warum Sie sich mit diesen Themen beschäftigen sollten:

Der digitale Wandel setzt Unternehmen unter Druck und diesen Veränderungsdruck bekommt der Vertrieb immer mehr zu spüren.

Produkte, Dienstleistungen und Service

- Sind die über Jahre liebgewonnenen Produkte und Dienstleistungen wirklich noch zeitgemäß? Oder gibt es Wettbewerber, die diese durch die Digitalisierung so überflüssig gemacht haben? Mit welchen Ihrer Produkte lässt sich wirklich noch gutes Geschäft machen? Oder welche können Sie für Marktnischen weiter ausbauen? Wie können Sie den Service weiter entwickeln?
- Wenn Sie Change Management Vertrieb wirklich umsetzen wollen, so müssen Sie sich genau überlegen: Was wollen Sie in Zukunft anbieten? Von welchem Sortiment wollen Sie sich lösen? Und was können Sie Neues anbieten?

In den Vertriebsprozessen steckt oft viel Verschwendung

- Lassen Sie uns gemeinsam eine Kostenaufstellung durchführen und die einzelnen Prozesse bewerten.
- Wie hoch sind Ihre Personalkosten und gerade beim Außendienst die Reisekosten? Wie müssen die Vertriebsprozesse gestaltet sein, damit Kunden schneller bedient werden können, aber auch am Ende des Tages mehr Gewinn erwirtschaftet werden kann?

Wie unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb?

- Alleinstellungsmerkmale, die es in der Vergangenheit gab, sind überholt. Leider versäumen es viele Unternehmen kontinuierlich an ihre USP's (wo sind sie anders als alle anderen) und Erfolgsfaktoren zu arbeiten. Der Wettbewerb hat es erkannt und steht heute besser da.

Vertriebsstruktur neu aufbauen - so erwirtschaften Sie wieder Gewinne

Inside Sales

- Der Kosten- und Konkurrenzdruck führt zu einem Umdenken in den Vertriebsabteilungen.
- Der Trend geht hin zu schnelleren, effizienteren und kostengünstigeren Vertriebsprozessen, die besonders die individualisierte Kundenansprache fördert.
- Der Vertrieb passiert hier von innen heraus.
- Wenn ein klassischer Außendienst am Tag bis zu 3 Kundenkontakte schafft, erreicht ein Inside Sales Mitarbeiter im Durchschnitt 20 - 30.

Hybrid Sales

- Der Außendienstmitarbeiter als teuerste Vertriebsressource wird nur noch dort eingesetzt, wo es sich auch am meisten rentiert.
- Durch die Optimierung der Kundensegmente innerhalb der Vertriebsorganisation kümmert sich der Außendienst nicht um alles, sondern es findet eine Übergabe zwischen Inside Sales und Außendienst statt und der Außendienst fährt somit nur noch zum Kunden, wenn es auch Sinn macht.

Kleinkundenmanagement

- In der Vergangenheit hat sich der Außendienst mehr um A-Kunden und B-Kunden gekümmert. Für die C-Kunden fehlte die Zeit.
- Die Folge: Interessantes Kundenpotenzial liegt brach. Und genau hier ist der Ansatz. Professionelles Kleinkundenmanagement mag auf der einen Seite anspruchsvoll und eine differenzierte Vorgehensweise im Vertrieb fordern, auf der anderen lässt sich aber auch viel Umsatz generieren.
- Und gut installiert auch wirtschaftlich rentabel.

Vertriebsstruktur neu aufbauen - so erwirtschaften Sie wieder Gewinne

Innendienst

- In der Vergangenheit war der Innendienst eine reine Bestell- und Auftragsannahme.
- Später dann als Unterstützung für den Vertrieb installiert.
- Die bessere Variante ist, den Innendienst zu einer eigenständigen Vertriebsabteilung aufzubauen, die sich auch aktiv in den Vertriebsprozess einbringt.

Vertriebsstruktur neu aufbauen - so erwirtschaften Sie wieder Gewinne

Investition

Online-Workshop € 1.650,00/pro Unternehmen mit max. 2 Personen
zzgl. gesetzl. MwSt.

Alternative zu diesem Live Online-Workshop

- Sie buchen diesen Live Online-Workshop als firmeninterne Lösung oder
- Sie beauftragen uns mit der direkten Umsetzung bei Ihnen vor Ort

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein Angebot. Lassen Sie uns dazu im Vorfeld über Ihre genaue Zielausrichtung sprechen. Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine Mail.

Vertriebsstruktur neu aufbauen - so erwirtschaften Sie wieder Gewinne

Terminblock: 06.06.2024 | 24.06.2024 | 08.07.2024

Terminblock: 05.09.2024 | 10.10.2024 | 21.11.2024

Zum Live Online-Workshop melde ich folgende Personen an

Name / Vorname / Position / eMail-Adresse

Name / Vorname / Position / eMail-Adresse

Firma

Titel / Vorname / Nachname

Straße / Nr.

PLZ / Ort

Telefon

Telefax

Ort/Datum

Unterschrift

Die allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie bitte unserem Internet-Auftritt:
<https://www.bxb-management.de/agb/>

per Fax an 0 61 05 / 60 75