

**Meine Bitte zur Ausgestaltung des Vortragsraumes:**

2 Stück Flipchart und 1 Beamer mit Leinwand oder Wand zum aufspielen bei guter Sicht  
Stühle Tische, gem, Teilnehmer



**Workshop**

**Thema**

**Teilnehmer, Anzahl, Voraussetzungen**

**Gliederung, grundlegend**

**hier zu**

**Vertriebserfolg steigern, wie ? (Seite2)**

- 1. Pause - Kaffee .....
- 2. Pause - Mittag .....
- 3. Pause - Kaffee .....

**Unterlagen / Skript ausführlich per Mail**

Teilnahmebestätigung ( von ....)

Sonstiges

**Vertriebserfolg steigern, wie ? (Seite2)**

Max. 8 Teilnehmer, als Gesamtpreis & NK


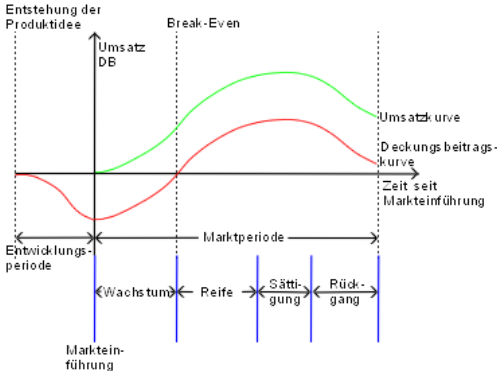
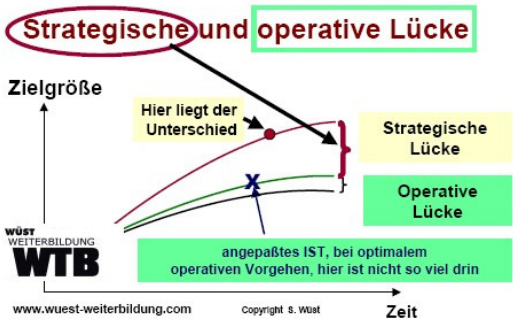
1. Vorstellung / Einstimmung / zum Thema
2. Grundlegendes zum guten Verständnis
3. Beispiele aus der Praxis – Erfahrung wieso so?
4. Vertiefung zu wesentlichen Punkten
5. Übungen / Diskussionen / Wesentliches erarbeiten
6. Überführung in einfache Praktiken
6. Zusammenfassung und Ausblick
7. Erkenntnisse, was können Sie nutzen, wie ?

Um            Uhr    bis            Uhr

Um            Uhr    bis            Uhr

Um            Uhr    bis            Uhr

Nachträglich, gemäß Liste (auszulegen zum ....)

Workshop – Dauer 1 Tag	Vertriebserfolg steigern, wie ?
Vertriebsleute mit Verantwortung (innen und außen)	
1. Aktuelle Situation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Selbst</li> <li>• Markt</li> <li>• Wettbewerber</li> </ul>
2. Wie – Wege zum Erfolg ? Kundennutzen  	<p><b>Aktualität</b> wird immer bedeutungsvoller.  <b>Produktangebote</b> werden zunehmend mehr Produkte werden zunehmend austauschbarer            Daher ist es wichtig sich abzuheben</p> <p><b>Mehrwert</b> für den Kunden (Nutzen, Service...)  <b>Im Kundenkopf sein. Sogwirkung</b>            Gute Vertriebsstruktur haben, passend</p>
3. Produktlebenszyklen werden ständig kürzer  	<p>Durch Globalisierung            Durch Wettbewerb            Durch neue Technologien, Lösungen</p> <p>Damit wird die <b>Amortisierung</b> und angemessene Preisgestaltung schwieriger</p> <p><b>Modulare Lösungen sind vorteilhaft</b>            Hiermit kann man auch Vorteile erarbeiten ...            Konzeptfragen und Bereitstellungsfragen...            Die Konkurrenz verwirren und ärgern...</p>
4. Die Vermarktungs-Konzeptfrage  	<p>Hier liegt ein Grundbaustein für Erfolge</p> <p><b>Marke sein und bleiben</b>  <b>Im Kundenkopf sein</b></p> <p>Kontinuität zeigen            Service bieten</p>
5. Erfolg ist immer was folgt, oder?	<p><b>Kompetenzen sind wichtig</b>            Zusammenarbeit und gute Kommunikation</p>
6. Erkenntnisse	<p><b>Wichtig sind ...</b>  <b>Was nutzt das Ihnen?</b></p>