

Die Säulen des Unternehmenserfolges:

Kundenorientierung, Mitarbeiterzufriedenheit und Unternehmensziele



Kunden sind das Kapital - die Mitarbeiter sind das Eigenkapital. Beides ist wichtig. Hierzu benötigt man gute Mitarbeiter und eine hervorragende Führungsmannschaft. Das Ganze wird von Konzepten, einer Strategie mit Zielvereinbarungen getragen.

Erfolg = „TUN“ = Menschen, die gerne und gut arbeiten !

Wege zu mehr Durchsetzungskraft und Erfolg im Vertrieb

Teilnehmer:

Fach- und Führungspersonen aller Hierarchieebenen.

Was bedeutet

Führung im Vertrieb:

Diese „Königsdisziplin“ muss verantwortungsvoll gelebt werden. Hier werden Erfolge oder Misserfolge gestaltet. Kunden sind das Kapital, ohne Kunden geht nichts. Ziel ist nicht nur den Umsatz zu steigern, sondern vor allem auf den Ertrag und die Kunden zu achten. Ertrag erwirtschaften bedeutet nicht Aufträge um jeden Preis.

Kunden sind das Kapital



Mitarbeiter sind das Eigenkapital

2/3 des Erfolges ist von Menschen beeinflusst. Hier entscheidet sich die Möglichkeit der erfolgreichen Umsetzung. Sehr gute Führungskräfte, sowie ein gut geschultes und gut motiviertes Personal, welches auch auf das eigene Unternehmen stolz ist, das ist es doch?

Persönlichkeiten, nicht Prinzipien bringen voran. Nur wer selbst brennt kann auch Andere entzünden.

Workshop/Seminar:

Inhalt: Vertrieb optimieren

Situation heute:

Wenig Zeit, Masse statt Klasse und schlecht geplant? Über Email und (?) wird es vermeintlich immer leichter Angebote in einer Art „Rundschreiben“ zu versenden. Wie ist es da mit den Kundenbesuchen? Kunden haben wenig Zeit, ja sind generft? Verkaufen ist Kommunikation und hier sind bis 6/7 in der Beziehungsebene bestimmt.

Ihr Nutzen:

Sie erkennen ihre eigenen Potenziale und schöpfen diese voll aus. Positive Zukunftsgestaltung braucht „Personal Leadership“, das ist die Voraussetzung für dauerhaften Erfolg und Spitzenleistung, ohne auszubrennen.

1. Wie sehe ich mich / werde ich gesehen?

- 1.1 Was treibt mich an, was bremst mich?
1.2 Gedanken / Meinungen / Erwartungen.
1.3 Einstellungen und Wortwahl, Kommunikation?
1.4 Menschen erkennen und richtig behandeln?

2. Erfolgsfaktoren: Wissen - Können – Netzwerke -

- 2.1 Welche Kompetenzen brauche ich?
2.2 Bin ich ein „Vertriebler“ mit Leib und Seele?

3. Die Toolbox der Vertriebsführung heute? Wertschöpfung durch Optimierung bedeutet?

Sie haben Zeit für die Kunden mit echtem Auftragspotenzial. Sie schaffen tragfähige Spielregeln mit klaren Begründungen, die von Ihren Kunden auch akzeptiert werden. Sie schaffen mehr Zeit für diese Kunden und stärken dadurch die Kunden-Bindung. Ihre Ertragssituation verbessert sich auf Dauer.

4. Menschen bestimmen zu 2/3 Erfolge

- 4.1 Preise vertreten ohne zu verlieren.
4.5 Wo sehen Sie die Zukunft?
4.6 Erfolg erfordert wollen und umsetzen.

Hier befinden sich weitere Optimierungsreserven:

- 1. Kommunikation zielgerecht (Gute Kommunikation und Präsentation ist wichtig)
2. Teamarbeit optimieren (2/3 des Erfolges ist von Mitarbeitern beeinflusst)
3. Abläufe, Gestaltungen verbessern (Problemlösungstechniken, Entscheidungstechniken)
4. Konfliktmanagement (nicht gelöste Konflikte sind ein Kostenverursacher)
5. Lieferanten zu Partnern machen (Geschäftspartnerschaften aufbauen, aber wie?)
6. Ziele/Teilziele setzen und umsetzen (Situative Führung, Feedbacktechnik)
7. Vertrieb optimieren (ist die Königsdisziplin und immer optimierbar)
8. mit Verbesserungsgruppen arbeiten (Betriebswissen sichern und umsetzen)
9. Unternehmens-Know-how sichern (Management -Toolbox, kennen / können = Zukunft)

als Seminar Workshop Coaching Beratung