

Die Vertriebsstrategie mit einem Selling-Plan sicher umsetzen



In einem Seminar des VDI-Haus Stuttgart erklärt Vertriebsberater Peter Schreiber Vertriebsleitern, wie ihr Unternehmen mit einem Selling-Plan seine Vertriebsziele sicher erreicht.

(PM) Darmstadt, 22.01.2014 - „Wie eine Vertriebsstrategie tatsächlich umgesetzt wird“ – so lautet der Titel eines Seminars, das die VDI-Haus Stuttgart GmbH am 13. Mai in Stuttgart durchführt. In dem eintägigen Seminar erläutert der Vertriebsberater Peter Schreiber, Ilsfeld bei Heilbronn, den teilnehmenden Geschäftsführern und Vertriebsverantwortlichen, wie aus Vertriebsstrategien konkrete Verkaufspläne abgeleitet werden, so dass jeder Bereich und Verkäufer genau weiß, was er zu tun hat,

um die Vertriebsziele zu erreichen. In dem Tagesseminar stellt der auf den Vertrieb von Industriegütern und -dienstleistungen spezialisierte Berater die zentralen Ergebnisse einer Studie vor, die seine Unternehmensberatung, Peter Schreiber & Partner, mit der Hochschule Mannheim erstellt hat. In ihr wurde ermittelt, vor welchen „zentralen marktseitigen Herausforderungen“ im B2B-Bereich tätige Unternehmen beim Formulieren ihrer Vertriebsziele stehen und welche strategischen Schwerpunkte sie setzen, um diese zu erreichen. Zum Beispiel: die Bindung der Stammkunden erhöhen, deren Umsatzpotenziale stärker ausschöpfen, neue Kunden in definierten Zielsegmenten gewinnen oder das Dienstleistungs- und Serviceangebot ausbauen. Peter Schreiber schildert dabei auch, welchen Handlungsbedarf die Vertriebsverantwortlichen in den befragten Unternehmen sehen, um die damit verbundenen Ziele zu erreichen. In Arbeitsgruppen tauschen sich die teilnehmenden Geschäftsführer und Vertriebschefs dann darüber aus, inwieweit ihre Unternehmen vor denselben Herausforderungen und Problemen stehen und mit welchen Lösungsansätzen sie diese meistern möchten. Danach erarbeitet Peter Schreiber mit den Teilnehmern exemplarisch, wie Vertriebsstrategien in einem „Selling-Plan“ so operationalisiert werden, dass jeder Bereich und Mitarbeiter genau weiß, was er wann warum zu tun hat, um seinen Beitrag zum Realisieren der Unternehmens- und Vertriebsziele zu leisten. Eine zentrale Rolle spielt hierbei der „Selling-Plan“. Er beschreibt nicht nur exakt, welche Ziele zu erreichen sind, sondern auch, wie diese zu erreichen sind. Zum Beispiel bei welchen Zielkunden und mit welchen Maßnahmen die angestrebten Umsatz- oder Ertragssteigerungen erreicht werden sollen. Wie ein solcher „Selling-Plan“ entwickelt wird und wie man mit ihm im Vertriebsalltag arbeitet, erfahren die Teilnehmer in diesem VDI-Seminar. Die Teilnehmergebühr für das Seminar „Wie eine Vertriebsstrategie tatsächlich umgesetzt wird“ am 13. Mai im VDI-Haus Stuttgart beträgt 750 Euro (für VDI-Mitglieder nur 710 € + MwSt.). Nähere Infos finden Interessierte auf der Webseite www.vdi-fortbildung.de. Sie können aber auch die Vertriebsberatung Peter Schreiber & Partner kontaktieren (Tel.: +49/7062 9696-8, Email: zentrale@schreiber-training.de; Internet: www.schreiber-training.de).

ANSPRECHPARTNER/KONTAKT

Peter Schreiber & Partner

Peter Schreiber

Eisenbahnstrasse 20/1

74360 Ilsfeld

☎ +49-7062-96968

✉ zentrale@schreiber-training.de

🏠 www.schreiber-training.de

ÜBER PETER SCHREIBER & PARTNER

PETER SCHREIBER & PARTNER ist ein Trainings- und Beratungsunternehmen. Es unterstützt Hersteller von Investitionsgütern und Anbieter von industrienahen Dienstleistungen beim Formulieren sowie Umsetzen ihrer Vertriebs- und Marktbearbeitungsstrategie. Außerdem vermittelt es deren Mitarbeitern, die für einen erfolgreichen Vertrieb erforderlichen Fähigkeiten. Inhaber des 1997 gegründeten Unternehmens ist Peter Schreiber. Der Diplom-Betriebswirt (BA) ist Autor des Buchs „Das Beuteraster – 7 Strategien für erfolgreiches Verkaufen“ (Orell Füssli Verlag). Er wurde vom Zentrum für Unternehmensführung (ZfU), Zürich, für das er regelmäßig Seminare u.a. zum Thema Preisgespräche durchführt, für seine Referententätigkeit mit dem „Teaching Award in Gold“ ausgezeichnet.

WEITERE MELDUNGEN DIESES AUTORS

25.09.2013 | Preisgespräche: „Den gewünschten Preis erzielen“

<http://perspektive-mittelstand.de/Preisgespraeche-Den-gewuenschten-Preis-erzielen-/pressemitteilung/65102.html>

23.09.2013 | Vertriebssteuerung: Von der Strategie zum „Selling-Plan“

<http://perspektive-mittelstand.de/Vertriebssteuerung-Von-der-Strategie-zum-Selling-Plan-/pressemitteilung/65034.html>

16.09.2013 | Neukundengewinnung: Mitbewerbern Industriekunden abjagen

<http://perspektive-mittelstand.de/Neukundengewinnung-Mitbewerbern-Industriekunden-abjagen/pressemitteilung/64852.html>

26.08.2013 | Online-Umfrage des PS&P Expertenbarometer „Gewinnrückgang bei ...“

<http://perspektive-mittelstand.de/Online-Umfrage-des-PSP-Expertenbarometer-Gewinnrueckgang-bei-Autoherstellern-Konsequenzen-fuer/pressemitteilung/64399.html>

Link zum Pressefach des Autoren

<http://perspektive-mittelstand.de/Peter-Schreiber-Partner/CorporateShowroom/Pressearchiv/3290.html>

Link zur Online-Version dieses Beitrags

<http://perspektive-mittelstand.de/Die-Vertriebsstrategie-mit-einem-Selling-Plan-sicher-umsetzen/pressemitteilung/67543.html>