

Sales Strategy & Verkaufsmanagement

Inhouse Durchführung

Seminarnummer: INH850

Dauer: 8 Tage, nur firmenspezifisch

Ort, Termin: zu vereinbaren

Sprache: wahlweise Deutsch oder Englisch

Projektanfrage: Bitte verlangen Sie ein massgeschneidertes Angebot für ein firmenspezifisches Projekt unter: www.sgbs.ch/inh850

Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: inhouse@sgbs.ch

Zielgruppe

1. Führungskräfte mit dem Ziel, die Möglichkeiten von Verkauf und Vertrieb optimal zu nutzen
2. Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb
3. Executives aus allen Bereichen, die Verkauf und Vertrieb weiter optimieren wollen
4. Spezialisten, die ihrem Verkauf oder Vertrieb mehr Kraft und Wirkung geben wollen
5. Key Account Manager

Aufbau

Teil 1: 4 Tage zu Strategie, finanziellen Überlegungen und Strategieumsetzung am Markt

Teil 2: 4 Tage Verkaufs- und Kundenmanagement

Konzept

Verkauf und Vertrieb sollten bereits in die Entwicklung neuer oder verbesserter Marktleistungen einbezogen werden. Nur so landet das Wissen über Kunden, Wettbewerb und Absatzpartner auch in den Strategien und Konzepten des Unternehmens. Die Verkaufsstrategie beginnt bereits bei der Erarbeitung von Unternehmens- und Geschäftsstrategien. Die verantwortlichen Executives aus Verkauf und Vertrieb sollten dort ihre Impulse einbringen. Nur so entstehen Produkte und Leistungen, die der Kunde will, die aber auch die Verkaufs- und Vertriebsorganisation mit beeinflusst hat und demzufolge auch engagiert und mit Herzblut verkaufen wird. Dazu braucht es ein überzeugendes Verkaufs- und Vertriebsmanagement.

Themen

Unternehmens- und Geschäftsstrategien

- Unternehmens- und Geschäftsstrategien
- Gesetzmässigkeiten des Strategischen Managements

Strategisches Management

- Der optimale Weg in die Zukunft
- Strategische Analysen, Strategische Optionen, präzise Strategien

Finanzielle Weichenstellungen

- Die zentralen finanziellen Überlegungen auf dem Weg zum Markterfolg

Die Verkaufsstrategie

- Erarbeitung einer überzeugenden Verkaufsstrategie
- Den Verkaufsprozess gestalten, Wettbewerbsvorteile im Verkauf aufbauen

Exzellenz im Vertriebsmanagement

- Den Vertrieb zu einer Kernkompetenz entwickeln
- Den Wettbewerb im Vertrieb gewinnen

Kundennutzen und Vertriebsstrategie

- Wer die Kunden und Entscheider wirklich sind
- Was Kunden und Absatzpartner wirklich wollen

Added Value Konzepte

- Aus einem Mehr an Kundennutzen eine gesteigerte Gewinnmarge ableiten
- Customer Value – Vertriebsmanagement entlang des Kundennutzens

Kundenpotenziale erkennen und nutzen

- Neue Wege zur Potenzialerkennung
- Umsatzpotenziale optimal nutzen

Bestehende Kunden sichern

- Kundenzufriedenheit und operationelle Exzellenz
- Zeitliche, räumliche und emotionale Kundennähe

Key Account Management

- Das Geschäft mit grossen, bedeutenden Kunden
- Instrumente des Key Account Managements

Kundenverlust vermeiden, Lost Customer Programme

- Instabilität in der Kundenbeziehung erkennen
- Programme, um Kundenverlust zu vermeiden

Digitalisierung des Verkaufs

- Neugestaltung der Verkaufsprozesse
- Digitale Geschäftsmodelle im Verkaufsmanagement

Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Partner für Management Development oder Talententwicklung? Oder geht es darum, die Kompetenz unserer Business School für einen Workshop mit Vorständen, Geschäftsführern und Executives zu nutzen? Oder unsere

Consultants dafür einzusetzen, Ihre zentrale Welt-Strategie in 100 Ländern gemeinsam mit dem lokalen Management umzusetzen: Vom 1-Tages-Workshop bis zum mehrjährigen Projekt:

Die St. Gallen Business School ist Ihr Partner für anspruchsvolle firmenspezifische Projekte. Lokal. National. Global.

Wir sind für Sie da!



Christian Abegglen
Dr. oec. HSG
Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



Andreas Rippberger
Dipl. Betr.-Wirt.
Director Consulting Spezialist für Strategie und Umsetzung



Markus Müllner
Dr. oec. HSG
Director Corporate Programs Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



Robert Neumann
ao. Univ. Prof. Dr.
Wissenschaftliche Leitung MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

Inhouse Anfrage

Wir sind an einer Zusammenarbeit mit der St. Gallen Business School im Bereich eines firmenspezifischen Projekts interessiert und bitten um Ihre Kontaktaufnahme.
Anfrageformular im Internet: www.sgbs.ch/inhouse-anfrage

Angaben zur Durchführung

Programm

Hierarchische Stufe/Funktionen der Teilnehmer

Nummer

Gewünschter Durchführungszeitraum

Gewünschte Seminarsprache

Voraussichtliche Anzahl Teilnehmende

Angaben zur Kontaktperson

Firma

Anzahl Beschäftigte

Anrede

Strasse, Nummer

Vorname

PLZ

Name

Ort

Titel (nur wenn gewünscht)

Land

Abteilung

E-Mail Kontaktperson

Funktion

Telefon Kontaktperson

Was sagen unsere Kunden?

«Besonders hervorheben möchte ich dabei die konsequente Ausrichtung der Lehrmethoden an der Selbstbefähigung der Seminarteilnehmer.»



WITTENSTEIN

Dr. Manfred Wittenstein



«Die Trainings wurden inhaltlich sehr praxisnah gestaltet, darüber hinaus sind firmeninterne Inhalte mit eingeflossen. Daraus entstand ein hoher Umsetzungstransfer, der anhält.»



Annette Lampe, Verantwortliche für die Durchführung des Management Development Programmes bei ALTANA Chemie AG



«Yes, excellent. In all cases, we had a very good mix of pragmatic people who possessed both good theoretical background and solid real world experience.»



Robert Crooker,
Senior Vice President Product Strategy
Heidelberg Druckmaschinen AG



«Insgesamt erzielten wir sehr gute Ergebnisse, die sich in überdurchschnittlichen Feedback-Werten widerspiegeln aber auch an der intensiven Nachfrage seitens der Mitarbeiter.»



Andrea Fichtelmann,
Field Readiness Managerin BMO
Microsoft Deutschland GmbH

