

Vertrieb

Strategischer Vertrieb für den Service – Wie Sie das vorhandene Potential mit den verfügbaren Ressourcen in eine nachhaltige Umsatzsteigerung wandeln

KURZBESCHREIBUNG

Die Aufgabe des Neuvertriebs besteht hauptsächlich darin, das Produkt mit seinen Vorteilen und Eigenschaften in bestimmten Anwendungen zu platzieren. Dabei beginnt die Vertriebstätigkeit für den Service mit einer Vertriebsstrategie, in der anhand des vorhandenen Potentials eine mögliche Abschöpfung festgelegt wird. Ein funktionierendes CRM-Tool hilft Ihnen, Ihre Kunden zu kategorisieren und zu priorisieren. Darüber hinaus ist es von großer Wichtigkeit, die richtigen Entscheider beim Kunden zu kennen. Durch kompetente Kundenberatung über die eigenen Produkte und die Kundenanwendungen erzielen Sie ein konstantes sowie ein zusätzliches Servicegeschäft. Die größte Kundenzufriedenheit erreichen Sie durch eine ausgeprägte Servicementalität in der gesamten Firma, mit exzellenten internen und externen Prozessen. Die Zusammenarbeit aller Mitarbeiter, die in den Service-Prozess involviert sind, muss auf den Kunden fokussiert sein. Da mittlerweile auch klein- und mittelständische Unternehmen global agieren stehen Sie außerdem häufig vor der Aufgabe, Mitarbeiter aus anderen Kulturkreisen einzubinden. Die erforderlichen Marktkenntnisse und das Wissen über den Wettbewerb erhalten Sie durch einen proaktiven Vertrieb.

ZIELSETZUNG

Im Rahmen dieser Veranstaltung lernen Sie die Methoden und Werkzeuge des Vertriebs im Service kennen und lernen wie Sie diese in der Praxis für einen größeren Erfolg anwenden. Der Service ist die Ertragsquelle des Unternehmens.

INHALTE

- Service-Potential, Potentialabschöpfung und Kundenkategorisierung
- Qualifizierung aller Vertriebs-Mitarbeiter und Service-Mentalität
- Kundenzufriedenheit durch interne und externe Service-Prozesse
- Markteinflüsse und deren Auswirkung
- Wandel vom reaktiven zum proaktiven Vertrieb
- Vortrag und Übungen in Gruppen, Vorstellung und Diskussion der Ergebnisse

ZIELGRUPPE

Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter, Serviceleiter und Service Führungskräfte. Mitarbeiter, die für obengenannte Aufgaben vorgesehen sind.

Abschluss:	Teilnahmebestätigung
Dauer:	1 Tag
Veranstaltungsort:	Hochschule Aalen
Gebühr:	650 Euro
Teilnehmerzahl:	4 – 15 Teilnehmer