



STRATEGISCHES VERTRIEBSMANAGEMENT

„Hunting und Farming“ sind wichtig. Dies ist unter Vertriebsmanagern bekannt. In welchen Branchen möchte ich aber bei welchen „most wanted customers“ mit welcher Zielsetzung vorgehen, um den beidseitigen Mehrwert zu optimieren?

Wie kann ich meine Bestandskunden ausbauen (Absatz, Umsatz, Rendite)? Wie kann ich ehemalige Kunden wieder als Kunde zurück gewinnen?

Solche Fragen klären wir in diesem Workshop.

Offenes Seminar. Mindestteilnehmerzahl: 2 Personen. Für Inhouse-Seminare und Workshops unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Seminarinhalte:

- Strategisches Leadmanagement
 - Kennzahlen, Key Performance Indikatoren, KPI's im Leadprozess
 - Optimierungen und kontinuierliche Verbesserungen, KVP, im Leadprozess
 - Definition und Entwicklung von „most wanted customer“
- Strategisches Bestandskundenmanagement
 - Potentialbestimmung und Potentialentwicklung, Potentialausschöpfungsgrade
- Strategisches Kundenrückgewinnungsmanagement
 - Analyse der Gründe für Kundenabwanderungen
 - Strategische Maßnahmen für die erfolgreiche Kundenrückgewinnung

Zielgruppe:

- Vertriebsleiter
- Key Account Manager
- Gebietsleiter
- Regionalleiter
- Verkäufer
- Verkäufer im Außendienst
- Verkäufer im Innendienst

Ziel:

Wege und Kennzahlen zum Management von Bestandskunden und Rückgewinnung ehemaliger Kunden.

Dauer:

2 Tage | 9 bis 16 Uhr

Kosten:

1.700,- EUR*

Seminartypen:

- Offenes Seminar
- Inhouse-Seminar
- Workshops

Seminarorte und Termine:

Aktuelle Termine stets unter www.ivm-seminare.de.

*zzgl. Umsatzsteuer

ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890
E-Mail: info@ivm-seminare.de
www.ivm-seminare.de



IHR KOMPETENTER PARTNER

Das Institut für Verkauf und Marketing (IVM) bietet Ihnen ein breites Spektrum an Seminaren und Workshops zur Vermittlung von aktuellem Fachwissen. Ziel ist es, dass Ihre Mitarbeiter jederzeit entsprechend der an sie gestellten Anforderungen agieren und reagieren können um somit langfristig die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens sicherzustellen. Deutschlandweit bieten wir zu den Themen Verkauf, Vertrieb, Marketing und Medien Kurse an. Hohe Marktpräsenz und Durchführungsfrequenz sind Belege für unsere Kompetenz und den Erfolg unserer Angebote. Abgerundet werden die Leistungen des IVM durch die Kooperation und Zertifizierung der European Foundation for Sales & Marketing (EFSM).

Weiterführende Informationen, aktuelle Termine sowie Seminarorte finden Sie unter www.ivm-seminare.de.

Sie haben die Möglichkeit, an einem offenen Seminar teilzunehmen, oder können Ihr Wunschthema als Inhouse-Seminar buchen. Zudem bietet das IVM zu einzelnen Themen Workshops an.

Offenes Seminar:

- Vermittlung von aktuellem Fachwissen
- Gedankenaustausch und Netzwerkbildung in neutraler Umgebung
- Jederzeit und spontan deutschlandweit buchbar

Inhouse-Seminar:

- Individuell auf Ihr Unternehmen abgestimmte Themen
- Hoher Praxistransfer
- Zeit und Ort werden dem Kundenwunsch angepasst

Workshop:

- Veranschaulichung und Vermittlung von aktuellem Fachwissen in direktem Bezug zur Praxis
- Direkter Kontakt zum Trainer bei der praktischen Umsetzung

Ihr Zugewinn:

- Schulung durch erfahrene Trainer und Seminarleiter
- Hohe Praxisrelevanz
- Aktuelles Fachwissen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und QM
- Hoher Interaktionsgrad durch kleine Gruppengrößen (3 bis 6 Teilnehmer)
- Kurze Kommunikationswege und schnelle Reaktionszeiten durch einen persönlichen Ansprechpartner
- Individuelles Konzept bereits ab 2 Teilnehmern pro Kunde und Seminar



ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890
E-Mail: info@ivm-seminare.de
www.ivm-seminare.de