

SI-VT-008-3-10 Erfolgreiches Vertriebsmanagement**SEMINARBESCHREIBUNG**

Erfolgreiches Vertriebsmanagement ist der Schlüssel zu nachhaltigem Unternehmenserfolg. Sie entwickeln systematische Vertriebssteuerung mit professionellen Management-Tools für Prozessoptimierung in Verkauf und Vertrieb. Die Vertriebsorganisation gestalten Sie strategisch, definieren messbare Vertriebsziele und verankern diese nachhaltig. Vertriebsprozesse analysieren Sie strukturiert und identifizieren Optimierungspotenziale für höhere Abschlussquoten. Ihr Vertriebsteam führen Sie ergebnisorientiert durch klare Ziele, transparentes Controlling und motivierende Anreize. Sales Management-Instrumente nutzen Sie zur fundierten Entscheidungsfindung.

Strategische Vertriebssteuerung für messbare Ergebnisse

Die Vertrieboptimierung beginnt mit systematischer Analyse Ihrer Vertriebssituation und realistischer Potenzialeinschätzung. Sie entwickeln eine Vertriebsstrategie, die Marktgegebenheiten, Kundenbedürfnisse und Wettbewerbssituation berücksichtigt. Vertriebskennzahlen definieren Sie präzise und nutzen diese als Frühwarnsystem für Abweichungen. Das Vertriebscontrolling etablieren Sie als kontinuierlichen Verbesserungsprozess mit regelmäßigen Reviews. Ihre Vertriebsmitarbeiter befähigen Sie durch Coaching, Schulungen und Feedback zur eigenverantwortlichen Zielerreichung. Best Practices transferieren Sie systematisch in Ihre Organisation und verankern diese nachhaltig.

SEMINARINHALTE**Vertriebsanalyse und strategische Planung**

- > Vertriebssituation systematisch analysieren und bewerten
- > Vertriebsziele definieren: qualitativ und quantitativ
- > Vertriebsstrategie entwickeln für Zielkunden und Märkte
- > Wettbewerbsanalyse nutzen für strategische Positionierung
- > Vertriebsorganisation aufbauen: Strukturen und Prozesse

Vertriebssteuerung und Prozessoptimierung

- > Vertriebsprozesse definieren und dokumentieren
- > Vertriebskennzahlen etablieren: KPIs für Sales Management
- > Pipeline-Management für transparente Umsatzprognosen
- > Vertriebscontrolling implementieren mit Soll-Ist-Vergleich
- > Forecast-Methoden anwenden für realistische Planung

Mitarbeiterführung im Vertrieb

- > Vertriebsteam motivieren durch klare Zielvorgaben
- > Leistungsbeurteilung durchführen: objektiv und fair
- > Coaching-Gespräche führen zur Kompetenzentwicklung
- > Anreizsysteme gestalten für nachhaltige Performance
- > Konflikte im Vertrieb lösen konstruktiv und zeitnah

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de