

**SI-VT-008-4-1 Erfolgreiches Vertriebsmanagement****SEMINARBESCHREIBUNG**

Erfolgreiches Vertriebsmanagement ist der entscheidende Faktor für anhaltende Verkaufserfolge in wettbewerbsintensiven Märkten. Sie lernen, Vertriebsprozesse systematisch zu analysieren und Ihr Team durch klare Zielvorgaben zu führen. Strategische Vertriebssteuerung ermöglicht es, Marktpotenziale zu erkennen und Ressourcen gezielt einzusetzen. Bewährte Management-Tools unterstützen Sie dabei, Verkaufsaktivitäten zu koordinieren und Erfolgsfaktoren messbar zu machen. Die Balance zwischen operativer Steuerung und strategischer Ausrichtung bildet die Grundlage für nachhaltiges Wachstum.

**Vertrieboptimierung durch professionelle Steuerung**

Sie entwickeln Kompetenzen für die professionelle Führung Ihres Vertriebsteams und erwerben Methoden zur systematischen Leistungsanalyse. Für die Umsetzung strategischer Vertriebsziele nutzen Sie praxiserprobte Instrumente des Vertriebscontrollings und lernen, Verkaufspipelines effektiv zu steuern. Erfolgreiche Vertriebsführung verbindet systematische Prozessoptimierung mit motivierender Mitarbeiterführung. Nach dem Seminar steuern Sie Vertriebsaktivitäten selbstsicher und erreichen Ihre Umsatzziele strukturiert durch gezielte Maßnahmen.

**SEMINARINHALTE****Grundlagen erfolgreicher Vertriebssteuerung**

- > Vertriebsorganisation aufbauen und strukturieren
- > Vertriebsziele definieren und messbar formulieren
- > Vertriebsprozesse analysieren und optimieren
- > Erfolgsfaktoren im Vertrieb identifizieren
- > Marktpotenziale systematisch bewerten

**Strategische Vertriebsplanung**

- > Vertriebsstrategie entwickeln und umsetzen
- > Ressourcen gezielt einsetzen und steuern
- > Verkaufsgebiete sinnvoll strukturieren
- > Kundensegmentierung für zielgenaue Ansprache
- > Vertriebskanäle optimal kombinieren

**Vertriebscontrolling und Führung**

- > Kennzahlen für Vertriebserfolg definieren
- > Vertriebscontrolling systematisch aufbauen
- > Verkaufsteams motivierend führen
- > Leistungen bewerten und Feedback geben
- > Vertriebserfolge nachhaltig sichern

## 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](mailto:kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de)

[www.seminar-institut.de](http://www.seminar-institut.de)