SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-EL-VT-016-10-1 Quoten und Zahlen im Vertrieb [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Ein guter Verkäufer liefert zuverlässige Abschlussquoten. Ein hervorragender Verkäufer hingegen weiß genau, wie nicht nur seine Quoten stabil halten, sondern seine Verkaufschancen auch gezielt verbessern kann. Der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg im Vertrieb liegt dabei in der Macht der Zahlen - in quantitativen Methoden, die präzise und belastbar sind. In unserem Seminar „Quoten und Zahlen im Vertrieb“ lernen Sie, wie Sie Erfolg im Vertrieb strategisch planen und realisieren können. Gemeinsam mit unseren erfahrenen Dozenten erstellen Sie Ihren persönlichen Forecast und lernen, auch ohne professionelle IT-Kenntnisse Excel-Sheets zu erstellen, die es ermöglichen, Ihre Performance zu überprüfen und zu optimieren. Nach dieser Weiterbildung können Sie Ihren Erfolg im Vertrieb durch Kennzahlensysteme sichtbar machen und gezielte Maßnahmen entwickeln, um Kundenpotentiale und Abschlussquoten zu erhöhen.

Bessere Verkaufschancen, größere Abschlussquoten: Das Gesetz der großen Zahlen im Vertrieb

In unserem Seminar „Quoten und Zahlen im Vertrieb“ lernen Sie, die Potentiale von Branchen, Personen und Firmen durch Key Performance Indicator (KPI) sichtbar zu machen. Zudem wenden Sie das ‚Gesetz der großen Zahlen‘ im Vertrieb an, um die Erfolgsfaktoren Ihrer persönlichen Abschlussquote zu identifizieren und so gezielt die Weichen für den erfolgreichen Abschluss im Verkaufsgespräch zu stellen. So können Sie nicht nur Abschlusskiller aufspüren, sondern auch Monatspläne mit realistischen Zielen für Ihre Vertriebstätigkeit erarbeiten. Zu den Management Tools, die wir Ihnen vorstellen, gehören außerdem Kundenbewertungssysteme, die es Ihnen ermöglichen, individuell auf vielversprechende Kunden zugeschnittene Verkaufsstrategien zu erstellen - und natürlich ein handliches Excel-Sheet für die flexible Tages- und Routenplanung.

SEMINARINHALTE

Key Performance Indicator (KPI) im Vertrieb
> Branchenspezifische Zahlen
> Personenspezifische Zahlen
> Unternehmensrelevante Zahlen

Das Gesetz der großen Zahlen im Vertrieb
> Die „Fleiß-Formel“
> Abschlussquoten berechnen
> Intelligente Zahlenplanung für jeden Monat
> Abschlusskiller identifizieren

Kundenbewertungssysteme
> Kunden nach Effizienz und Besuchseffizienz bewerten
> Besuchsstrategien definieren
> Kundentypen und Profile anlegen

Praxisübungen: Individuelle Planung mit Excel
> Excel als Vertriebsinstrument einsetzen
> Tagesplanung und Routenplanung

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.

SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.050,00 € 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 / 1.050,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin 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