



Dieter Renner

Veränderte Bedingungen verlangen von Ihnen ein gesteigertes Maß an Wissen und die Fähigkeit Ihr Unternehmen und Ihre Märkte aktiv zu gestalten.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt heute bei den Personen, ihrem Mut zur Veränderung und der Bereitschaft sich Herausforderungen zu stellen.

Deshalb stellen wir - gemäß unseres **benediktinischen Weltbildes** - den Menschen in den Mittelpunkt unserer Betrachtungen. Die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter zum Wohle Ihres Unternehmens steht für uns im Vordergrund. In unserer Arbeit konzentrieren wir uns darauf, Ängste zu nehmen, und neue Wege und Chancen zu nutzen.

Weitere Informationen....

...sollten Sie sich noch sicher sein, ob diese Veranstaltung für Sie von Nutzen ist, sprechen Sie uns direkt an. Gerne lassen wir Ihnen ein anonymisiertes Kundenprojekt zukommen..



DRC Advisors to Board

Mammendorfer Str.21
D- 82287 Jesenwang
Tel. +49 (0)8146/ 998503
Fax +49 (0)8146/ 998504

www.drc-advisors.de
info@drc-advisors.de



**Vertriebs-
potentialanalyse
für Vertriebs-
mitarbeiter im
technischen
Vertrieb**



**Advisors
to
Board**

Zielgruppe...

...Geschäftsführungen und ausgewählte Mitarbeiter des Führungskreises

Zielsetzung/ Inhalte...

...Die persönlichen und fachlichen Anforderungen im technischen Vertrieb steigen kontinuierlich. Kunden verlangen aktive Beratung und umfassende Problemlösungsangebote. Unternehmen müssen die knappe Ressource „Vertrieb“ optimal ausschöpfen.

...Um erfolgreich im „strategischen Vertrieb“ zu bestehen, sind folgende Kernkompetenzen nötig:

- *Die Person: Eigenführung und Motivation*
- *Die Methodik: Selbstmanagement und Vertriebsführung*
- *Die Kommunikation: Fähigkeiten zu Kundenkontakt und Kundenführung*

...Im Rahmen des Projektes, dass aus Informationsvermittlung, Potentialanalyse des Vertriebsgebietes und der fachlichen und persönlichen Situation besteht, werden Verbesserungsansätze an konkreten Kundenprojekten des Vertriebsmitarbeiters identifiziert, und im praktischen Alltag umgesetzt.

Vorgehensweise...

...Das Projekt wird in drei Blöcken realisiert:

- *Schaffung der Ausgangssituation und Kenntnisvermittlung, Analyse und Auswahl eines Kundenprojekts und Festlegung der Zielsetzung der Kundengespräche*
- *Festlegung der Kundengespräche und Vorbereitung der Inhalte*
- *Kundengespräche und Review der Zielsetzungen, Bewertung der Potentiale zu Vertriebsgebiet, Lösungsangeboten und Vertriebsmitarbeiter. Ableitung von konkreten Handlungsempfehlungen*

Methodik...

...Informationsvermittlung, Analyse, persönliche Reflexion und praktische Übung bei Kunden werden angewendet. Die Veranstaltung basiert auf der von der DRC entwickelten „TRI-CORE®“-Methode.

Teilnehmeranzahl...

...pro Veranstaltung ein Vertriebsmitarbeiter

Nutzen für Sie...

- *Der Vertriebsmitarbeiter kann in kurzer Zeit die Anforderungen an die moderne strategische Vertriebsarbeit kennenlernen und bei eigenen ausgewählten Kunden in gemeinsamen Besuchen praktisch einüben.*
- *In Zusammenarbeit mit einem neutralen und kompetenten Vertriebscoach erhält der Mitarbeiter ein objektives Bild zu seinem Vertriebsgebiet und seiner persönlichen und fachlichen Kompetenz mit dem Vorschlag von Verbesserungsmaßnahmen.*
- *Die Vertriebsleitung wird in ihrer Betreuungstätigkeit entlastet, und erhält ein objektives Bild zur Situation des Vertriebsgebietes und des Vertriebsmitarbeiters und kann aus den erarbeiteten Erkenntnissen schnelle Verbesserungsmaßnahmen einleiten.*

Veranstaltungsgebühr...

...5.200,-€ netto (inklusive Schulungsunterlagen, Arbeitstreffen und schriftlichen Abschlussbericht mit Benennung der Handlungsfelder)