

Vertrieb heute – Nachhaltiges Wachstum für Ihren Vertrieb

Seminar-ID: **30031**

Veranstaltungsformat: **Seminar**

Das nehmen Sie mit

Gewinnen Sie einen state-of-the-art Einblick in moderne Vertriebsmethoden: Im Rahmen des Workshops haben Sie die Möglichkeit, den aktuellen Status-Quo Ihres Vertriebs mittels einer strukturierten Einstiegsanalyse zu beurteilen. Sie lernen Techniken und Modelle kennen, die Sie unmittelbar in der Praxis anwenden können und erfahren, wie Sie Ihre NeukundInnengewinnung auf Basis von derzeitigen Verordnungen und Gesetzen (z.B.: DSGVO/TKG/UWG) sicherstellen.

Follow-up Erfahrungsaustausch

Zweieinhalb Wochen nach dem Workshop können Sie ein persönliches Gespräch mit den Vortragenden über individuelle Fragestellungen Ihres Unternehmens und Ihrer Vertriebsaufgaben zu führen.

Ihr Programm im Überblick

- Kunden verstehen – Ihre Potenziale erkennen
 - Status-Analyse Vertrieb
 - Beurteilung der individuellen Geschäftspotenziale
- Die Customer Journey
 - Die einzelnen Schritte im Beschaffungsprozess
 - Die Rollen im Beschaffungsteam
- Vertriebsleistung optimieren
 - Akquiseprozess optimieren
 - Bestandskunden optimal entwickeln

Sie haben Fragen? ☎ +43 1 713 80 24-0 ✉ office@ars.at 📍 Schallautzerstraße 4, 1010 Wien

- NeukundInnengewinnung – wachsen Sie mit Kundenreferenzen
- Lead Management
- Veränderungen im Vertrieb

Interessant für

- Vertriebsleiter
- Key Account Manager
- Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung
- Business Development-Verantwortliche

Termine & Optionen

Sie haben Fragen?  +43 1 713 80 24-0  office@ars.at  Schallautzerstraße 4, 1010 Wien