

CABS® – mit Wettbewerbsvorteilen zu mehr Erfolg im Aussendienst Intensiv-Tagesseminar für den Konsumgüter-Vertrieb

Sie entdecken die Bedeutung von unternehmenseigenen Wettbewerbsvorteilen und wie Sie im Konsumgütervertrieb genutzt werden können. In diesem Tagesseminar erfahren Sie, wie Ihre Vertriebsarbeit systematisch durch CABS® verbessert werden kann. Sie erhalten Einblick in die Methode und erarbeiten in Fallbeispielen Lösungen, die ihre praktische Vertriebsarbeit täglich verbessern.

Ihr Trainer: Michael Rainer Schmidt

- Experte für die Konsumgüterbranche (FMCG/Food).
- Anwendbares Wissen durch eigenes Handeln aktiv erleben.
- Spezialist für Verhandlungsführung nach Harvard.
- Die CABS®-Methode für Wettbewerbsvorteile.



Ihr Nutzen

+ 100% konsumgüterspezifische Inhalte

+ praxisgeprüft und speziell für Ihre Tätigkeit in Marketing und Vertrieb von Konsumgütern konzipiert

+ durch eigenes Erleben so vermittelt, dass diese bestmöglich und dauerhaft abrufbar und ohne Umwege in Ihrem beruflichen Alltag umzusetzen sind

Seminar-Inhalte

1. Ansprüche an den Vertrieb von heute

- Problemlösungen statt Produkte vermarkten
- notwendige Kenntnisse und Fähigkeiten im Vertrieb
- Differenzierung im Wettbewerb

2. Kennzeichen von Wettbewerbsvorteilen

- Unterscheidung von Wettbewerbsvorteilen und Kernkompetenzen
- Nutzen für den Vertrieb

3. Das CABS®-Modell

- Inhalt
- Konzept
- Anwendung
- systematischer Nutzen von Wettbewerbsvorteilen

4. Die 5 Schritte des CABS®

- Stärken-/Schwächen-Profil
- Relevanz der Stärken aus Kundensicht
- Definition von Initiativen
- Customer Roadmap
- Sales Guidelines

5. Der individuelle Kundenentwicklungsplan / Customer Roadmap

- Elemente des Kundenplans
- Massnahmen
- Ressourcen
- Timing
- Verantwortlichkeiten
- Detailpläne
- Erfolgsmessung: Key Performance Indicators (KPI's)

Lernziele

Sie sind in der Lage, die Bedeutung von Wettbewerbsvorteilen für den Vertriebserfolg zu beurteilen. Im Seminar lernen Sie die CABS®-Methode zur Nutzung von Wettbewerbsvorteilen kennen. Die im Seminar präsentierten Methoden und die erarbeitete Ergebnisse dienen Ihnen als konzeptioneller Rahmen für die eigene Praxis.

Zielgruppen

Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter, Verkaufs- und Gebietsverkaufsleiter, Bezirksleiter, Key Account Manager, Export Manager, Führungskräfte im Vertrieb

Persönliche Betreuung inklusive

Nach diesem Seminar begleite ich Sie als Teilnehmer persönlich bei der Umsetzung in Ihre berufliche Praxis. Sie erhalten ein individuelles Feedback und zusätzliche Hinweise, um Ihren persönlichen Erfolg zu maximieren.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für diesen Workshop beträgt pro Person 799,- Euro zzgl. USt.

Gruppentarife erhalten Sie auf Anfrage.

Veranstaltung: CABS® - mehr Erfolg im Aussendienst

Termin: _____

Ort: _____

Teilnehmer: _____

Anrede: _____

Vor- / Nachname: _____

Funktion: _____

Firma: _____

Straße / Nr.: _____

PLZ / Ort: _____

eMail: _____

Telefon: _____

Bemerkungen: _____

- Hiermit buche ich das oben genannte Seminar für ____ Teilnehmer. Bitte senden Sie mir eine Buchungsbestätigung zu.
- Ich möchte dieses Seminar In House durchführen. Bitte unterbreiten Sie mir ein unverbindliches Angebot für ____ Teilnehmer.

Unterschrift _____