



Verkaufen als Geschäftsführer

Mehr Umsatz erzielen, Vertriebe besser führen, Entlastung erfahren

Fokus

Gerade in kleineren- und mittelständischen Unternehmen ist der Geschäftsführer einer der wichtigsten Mitarbeiter im Vertrieb.

Dennoch werden die Herausforderungen im Vertrieb oft anderen Aufgaben untergeordnet. Dafür gibt es vielfältige Gründe, die zum einen in gesetzlichen Regelungen begründet sein können, zum anderen meist historisch gewachsen sind.

Nutzen

Dieses Seminar gibt Anregungen und Lösungen, wie ein Geschäftsführer im Spannungsfeld der vielfältigen Aufgaben die Vertriebsaufgabe erfolgreich wahrnehmen kann. Damit können im Unternehmen die richtigen Signale gesetzt und Prozesse effizient eingeführt werden.

Inhalte

Die Teilnehmer erlernen, wie sie

- auf hoher Ebene neue Kunden finden und Umsätze erzielen
- sich beim Kunden richtig positionieren, um einen Auftrag zu gewinnen
- gezielt neue Kunden aufbauen oder bestehende durchdringen
- interne und externe Dienstleister clever einsetzen, um die eigene Produktivität zu steigern
- mit Widerständen beim Kunden aktiv umgehen
- den Wandel in der Industrie heute und morgen strategisch richtig einsetzen, um Kunden schneller zu gewinnen
- Angebote unterschiedlich gestalten können, um gezielt das Einkaufsverhalten von kleineren, mittleren oder großen Unternehmen zu treffen.

Zielgruppe

Alleingeschäftsführer, Geschäftsführer und Inhaber, die neben anderen Themen auch im Vertrieb aktiv sind. Führungskräfte der zweiten Ebene, die vertriebliche oder vertriebsnahe Aufgaben wahrnehmen (Vertrieb, Marketing, etc.).

Weitere Informationen

Dauer: 1 Tag
Teilnehmeranzahl: bis zu 12 Teilnehmer
Kosten: auf Anfrage