



Löser Consulting Workshop *Vertriebsoffensive gestalten*: Entwicklung von bestehenden Kundenbeziehungen zu mehr Umsatz und Gewinn Workshop zur Potentialausschöpfung von Bestandskunden

Bestehende Kundenbeziehungen sind häufig das Fundament des Umsatzes. Allerdings lohnt gerade hier eine differenzierte Betrachtung.

- ✓ Wie ist die Situation des Kunden, der Branche und des Kundenmarktes?
- ✓ Welchen Marktanteil hat unser Unternehmen beim Kunden?
- ✓ Welcher Kunde hat ein noch nicht erkanntes und ungenutztes Umsatzpotential, das sich dank der bestehenden Geschäftsbeziehung erschließen lässt?
- ✓ Welche Wettbewerber gibt es, und wie kann ich Hauptlieferant werden?

Die Beantwortung solcher Fragestellungen stehen am Beginn einer Vertriebsoffensive bei Bestandskunden. Viele Informationen sind schon im Unternehmen vorhanden, werden allerdings nicht zur strategischen Vertriebsplanung herangezogen.

Dieser Workshop zeigt die Möglichkeiten und Wege auf, wie durch eine gezielte Ansprache von vorhandenen Kunden ein Umsatzwachstum erzielt werden kann.

Seminarziel: Erarbeitung einer strukturierten Vorgehensweise zur Potentialausschöpfung bei Bestandskunden

Teilnehmer: Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Key Account Manager

Inhalte: **Analyse** der derzeitigen Vertriebssituation
(teilweise im Vorfeld durch eigene Löser Consulting Analyseinstrumente)

- ✓ Kunden-, Wettbewerbs-, Verkaufsanalyse durch z.B. Marktforschung, Testkäufe, Zufriedenheitsbefragungen, Händler-/Distributorenbefragungen
- ✓ Analyse der bisher durchgeführten Vertriebsaktivitäten

Definition der **Ziele**

- ✓ Festlegung konkreter Zielsetzungen für die Vertriebsoffensive bei Bestandskunden
- ✓ Verteilung auf Vertriebsteams/Verkäufer



Selektion und Qualifizierung der Kunden

- ✓ Methoden zur Potentialerkennung
- ✓ Festlegung der relevanten Kennzahlen
- ✓ Definition von verschiedenen Kundensegmenten

Entwicklung der **Marktbearbeitungsstrategie**

- ✓ Pull- oder Push Strategie
- ✓ Entwicklung des Marktbearbeitungskonzepts

Benötigte **Rahmenbedingungen und Ressourcen**

- ✓ Standards
- ✓ Entlohnungssysteme
- ✓ Führungsinstrumente
- ✓ CRM

Entwicklung von **konkreten Umsetzungsschritten**

- ✓ Meilensteine und Controlling
- ✓ Entwicklung von Gesprächsleitfäden

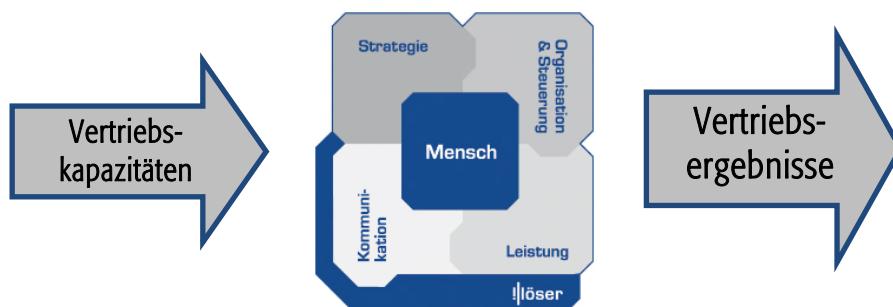
Methode: Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Checklisten

Dauer: 2 Tage, 6 Stunden exkl. Pausen

Löser Consulting Workshop *Vertriebsoffensive gestalten* hilft Ihnen Ihren Vertriebs Erfolg aktiv zu gestalten. Die Vertriebsergebnisse werden gesteigert und die Kundenbeziehungen verbessert. Höhere Umsätze bei besseren Deckungsbeiträgen werden das Resultat sein.

Sie sind an unserem Workshop-Angebot interessiert? Dann sollten wir uns in einem persönlichen Gespräch kennen lernen!

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!



Löser Consulting
Am Friedrichshain 3
10407 Berlin

Telefon: 030/ 44 717 233 - Fax: 030/ 44 717 234

email: kontakt@loeser-consulting.com

www.loeser-consulting.com