



Löser Consulting Workshop *Vertriebsoffensive gestalten:* Frischer Wind für Ihren Vertrieb!

Workshop zur gezielten Akquisition neuer Kunden

Das Gewinnen neuer Kunden stellt in umkämpften Märkten für viele Unternehmen eine große Herausforderung dar. Der eigene Marktanteil kann oft nur durch neue Kunden erhöht werden, die heute noch beim Wettbewerber kaufen. Oft ist die Hemmschwelle groß, neue Kunden gezielt, dauerhaft und nachhaltig zu gewinnen.

Die zentralen Fragestellungen lauten:

- ✓ Wie kann ich meine Vertriebsmannschaft zur Akquisition motivieren?
- ✓ Mit welchen Argumenten sprechen wir Wettbewerbskunden an?
- ✓ Welche Vorteile haben wir gegenüber unseren Wettbewerbern?

Seminarziel: Erarbeitung einer strategischen Vorgehensweise für eine Vertriebsoffensive zur Neukundengewinnung

Teilnehmer: Vertriebsleiter, Geschäftsführer, Key Account Manager

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

- ✓ Kundenstruktur (z.B. Zufriedenheitsbefragungen, Händler- und Distributorenbefragungen)
- ✓ Marktsituation (z.B. Testkäufe, Produkttests)
- ✓ Wettbewerbsumfeld (z.B. Marktforschung, Unternehmensverbände)
- ✓ IST-Situation der Vertriebsaktivitäten
- ✓ Bestandsaufnahme der Ressourcen im Vertrieb

Definition der **Ziele**

- ✓ Festlegung der Zielsetzungen für die Vertriebsoffensive
- ✓ Aufbau vertriebsrelevanter Kennzahlen

Entwicklung der **Strategie**

- ✓ Push oder Pull-Strategie
- ✓ Auswahl von Zielgruppen und Zielkunden
- ✓ Auswahl der Produkte und Dienstleistungen



Benötigte **Rahmenbedingungen und Ressourcen**

- ✓ Standards festlegen
- ✓ Entlohnungssysteme anpassen
- ✓ Führungsinstrumente bestimmen
- ✓ CRM anpassen

Operativer Plan für die **Umsetzung**

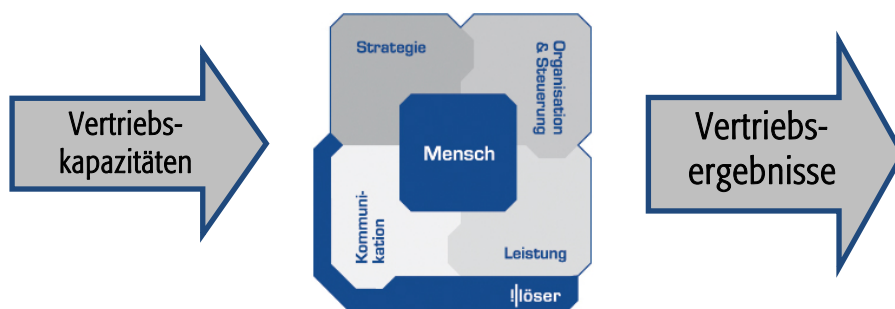
- ✓ Meilensteine definieren und Key Performance Indikatoren festlegen
- ✓ Implementierung Vertriebscontrolling
- ✓ Mitarbeiter einbinden
- ✓ Training und Coaching

Methode: Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Checklisten

Dauer: 2 Tage, 6 Stunden exkl. Pausen

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