

Keynote "Talent- oder Systemvertrieb?"

Mehr Erfolg durch System im Vertrieb



Programm-Idee

Ob MACH-Kräftemangel oder MUT-Anfall - derLÖSER zeigt Führungskräften im Vertrieb die Bedeutung ihrer Rolle für den Vertriebserfolg. derLÖSER gibt kurzweilig und in klarer Sprache konkrete Impulse für mehr Arbeit AM Unternehmen als IM Unternehmen.

Paket-Nummer: 0037049

Region:	 Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:	 1 - 5.000 Teilnehmer
Verfügbarkeit:	 ganzjährig
Dauer:	 1 Stunde
Mögliche Sprachen:	 Deutsch
Preis inkl. MwSt:	 ab 4.380,00 € p.P.

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Keynote "Talent- oder Systemvertrieb?"

Mehr Erfolg durch System im Vertrieb

Beschreibung

Wie kann ich die Performance meiner Verkäufer steigern?

Wie befreie ich den Vertriebserfolg meines Teams vom Zufall?

Wie schafft meine Mannschaft im wirtschaftlichen Abschwung den vertrieblichen Aufschwung?

Auf diese und weitere Fragen gibt der LÖSER. Führungskräfte in seinem Vortrag Antworten. Verkäufer brauchen einen Plan, ein System in ihrer Vertriebsarbeit. Sonst ist jede Aktion nur ein gutgemeinter Versuch und individuelles Talent der Erfolgstreiber. Dafür ist der Vertrieb aber zu bedeutend für den Unternehmenserfolg und eine zu teure Ressource.

Der Systemvertrieb zeichnet sich durch die Existenz von standardisierten Best Practice-Strukturen und Prozessen aus und unterscheidet sich vom klassischen „Versuch und Irrtum“-Ansatz im Talentvertrieb.

Der Leitgedanke ist dabei: Vertriebserfolg stellt sich ein, wenn Verkäufer...

1. das Richtige
2. richtig oft
3. richtig gut machen.

Inhalte

Kreis der Veränderung

Talent- oder Systemvertrieb?

Qualität und Aktivität statt Aktionismus

Verkäufer führen oder Vertrieb managen?

Hackfressenthemen im Vertrieb: Akquise, CRM & Co.

„Erfolg durch Systemvertrieb“ ist der erfrischende Impuls für Ihre Führungskräftetagung. Ihr Kick weg vom Talent- hin zum Systemvertrieb. Im Vorfeld der Veranstaltung werden die Inhalte in einem (Online-) Meeting gemeinsam abgestimmt und so ein einmaliger, unternehmensspezifischer Vortrag entwickelt.

Anbieter-Bewertungen

1 abgegebene Bewertungen		4.83 von 5 Sternen
Preis/Leistungsverhältnis:		4.00 von 5 Sternen
Vollständigkeit der Leistungen:		5.00 von 5 Sternen
Freundlichkeit des Personals:		5.00 von 5 Sternen
Zutreffen der Beschreibung:		5.00 von 5 Sternen
Erwartungen erfüllt?		5.00 von 5 Sternen
Persönliches Engagement:		5.00 von 5 Sternen

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Keynote "Talent- oder Systemvertrieb?"

Mehr Erfolg durch System im Vertrieb

Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können

www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0037049



Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.