

ZfU Marketing & Sales Academy

01. – 02. Dezember 2011

12. – 13. November 2012

Schlagzahlmanagement im Vertrieb: Leistungen messen & steigern

Höhere Verkaufsaktivität – Bessere Qualität – Mehr Umsatz!

- **Mit aktivitätsorientierter Vertriebssteuerung den Marktdruck erhöhen**
Zielorientiertes Management von Schlagzahl, Schlagkraft und Trefferquote Ihrer Verkäufer
- **Mit dem Produktivitätsfeld eine Leistungssteigerung bei jedem Verkäufer fördern**
Erkennen und gezieltes Aktivieren von Leistungsreserven für eine höhere Durchschnittsproduktivität
- **Mitarbeiter mit situativer Führung & Performance Coaching entwickeln**
Verkäufer mit ähnlichen Leistungsprofilen clustern und so die Eigenverantwortung erhöhen
- **Verbesserung der Gesamtvertriebsleistung durch Definition von Leistungsziele**
Mit klaren Anforderungen an die Verkäufer Transparenz schaffen und die Produktivität steigern

Messen und steuern Sie die Leistungen in Ihrem Vertrieb für mehr Erfolg!

Um als Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich zu sein, ist langfristig eine Erhöhung der Verkaufsproduktivität unumgänglich.

Die Erhöhung der Verkaufsproduktivität kann auf zwei Arten erreicht werden:

- durch Fleiss oder
- durch Qualität

Durch Fleiss bedeutet, dass die Schlagzahl, d.h. die Anzahl der Aktivitäten beim Kunden, erhöht wird. Durch Qualität bedeutet, die Schlagkraft zu verbessern, also bessere Kunden-Abschlussquoten, höhere Preise, bessere Mitarbeiter und optimierte Prozesse.

Eine Multiplikation der verbesserten Schlagzahl (mehr Aktivitäten) und einer verbesserten Schlagkraft (Qualität) ist das vertriebliche Ergebnis.

Das Management von Fleiss und Qualität des Verkäufers ist eine der zentralen Einflussfaktoren für die Produktivität im Verkauf.

Erfahren Sie an diesem Seminar, wie Sie in Ihrem Vertrieb die Schlagzahl und Schlagkraft verbessern und so die Produktivität Ihres gesamten Vertriebs nachhaltig steigern.

Zielgruppe

- Führungs- und Nachwuchskräfte aus dem Vertrieb
- Geschäftsführer und Inhaber
- Führungskräfte aus den Bereichen Controlling, Marketing, strategische Planung und Steuerung

Arbeitsmethodik

- Interaktive Referate mit intensivem Erfahrungsaustausch
- Umsetzungsorientierte Bearbeitung eigener Aufgabenstellungen in Gruppen
- Diskussion in Gruppen und Plenum

Trainer / ZfU-Faculty

Prof. Dr. Karl Pinczolis



ZfU Core-Faculty; Lehrauftrag für Vertriebscontrolling. Er ist seit über 30 Jahren im Verkauf, im Management oder als Berater im Vertrieb und Marketing tätig. Er berät europäische, amerikanische und japanische Unternehmen im Bereich Wachstumsstrategien/ Umsatzsteigerung. Er ist Gründer und Vorstand der Vertriebsplattform

Sales Force #1 und ist Leiter des Institutes für Vertrieb und Marktkommunikation an der Fachhochschule Wiener Neustadt. Gründer und Geschäftsführer der MCD-Unternehmensberatung, Eisenstadt.

Arbeitszeiten

1. Tag: 09.00 – 18.00 Uhr
Begrüßungskaffee ab 08.30 Uhr
2. Tag: 08.30 – 17.00 Uhr

Literatur

Ergänzend zum Seminar empfiehlt die Faculty des ZfU folgende Fachliteratur:

Buchtitel: **Schlagzahlmanagement**
Die Aktivität von heute ist der Umsatz von morgen

Autor: Karl Pinczolis
Verlag: facultas.wuv Universitätsverlag
ISBN: 978-3-7089-0144-2

Das Buch können Sie über den ZfU-Buchshop (Tel. +41 44 722 85 44) bestellen.

Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten

- Sie erfahren, wie Sie die Produktivität Ihrer Verkäufer ermitteln und so rasch Verbesserungspotenzial erkennen.
- Sie lernen, wie Sie die unterschiedlichen Verkäufer-Typen in Ihrem Team erkennen, und diese typgerecht führen und weiterentwickeln können.
- Sie erfahren, wie Sie die Leistungsprozesse optimieren, um so die persönlichen Verkaufsquoten von jedem Verkäufer zu verbessern.
- Sie erfahren, wie Sie Ihre Mitarbeiter bei Massnahmen zur Effizienzsteigerung systematisch einbinden, um sie so zu motivieren und Widerstände zu vermeiden.

Das Seminarprogramm

Schlagzahl – Die Aktivität in Ihrem Vertrieb

- Weshalb mehr Aktivitäten die Grundvoraussetzung für eine höhere Verkaufsproduktivität sind
- Wie bei gleicher Arbeitslast durch das Setzen von mehr Schlüsselerschlagzahlen der Marktdruck erhöht werden kann
- Die Trefferquote als Kennziffer für Qualität im Vertrieb und wie sie berechnet, ausgewertet und dargestellt wird

Schlagkraft – Die Produktivität in Ihrem Vertrieb

- Mit den täglich richtigen Entscheidungen die Schlagkraft/ Produktivität im Vertrieb steigern
- Weshalb eine höhere Produktivität nur durch Aktivität und eine gute Trefferquote erreichbar ist und wie Ihr Vertrieb dadurch den Marktdruck massgeblich erhöht
- Wie Chancenmanagement als Prognosewerkzeug hilft die richtigen Entscheidungen zu treffen
- Durch die Berechnung des Produktivitätsfeldes Ihres Vertriebs die Durchschnittsproduktivität bestimmen
- Wie die Leistungsreserven einer Vertriebsmannschaft ausgeschöpft und so die Durchschnittsproduktivität erhöhen können

Situative Führung mit Schlagzahlmanagement

- Ihre Vertriebsmannschaft in verschiedene (Leistungs-) Segmente einteilen und so gezielte Ansatzpunkte zur Entwicklung und Förderung Ihrer Mitarbeiter erhalten
- Verkäufer mit ähnlichen Leistungsprofilen clustern, um sie gezielt entwickeln zu können
- Situative Führungsstrategien, basierend auf den Unterschieden in Dynamik, Motivation und Potenzial, für Ihre Verkäufer entwickeln

Performance Coaching:

So machen Sie Ihren Vertrieb fit für den Markt

- Durch die Optimierung von Leistungsprozessen die Leistungslücke bei Verkäufern schliessen und so die Verkaufsquoten erhöhen
- Mit Zielplanungswerkzeugen (retrograde Zielvisualisierung, Trimmen, Trivialcontrolling) Ziele in erreichbare Aufgaben umrechnen, damit gesteckte Ziele leichter und ohne Druck erreicht werden können
- Die Eigenverantwortung und die Selbststartfähigkeit der Mitarbeiter erhöhen und so Ihre Führungsaufgaben reduzieren

Die Gesamtvertriebsleistung managen

- Die Ergebnisse Ihrer Mitarbeiter durch eine aktive Beeinflussung des Leistungsverhaltens erhöhen
- Durch die Formulierung von Leistungszielen die Ergebnisse positiv beeinflussen
- Die unterschiedlichen Verkäufer zum Durchschnitt führen und damit die Durchschnittsproduktivität laufend erhöhen
- Durch das Erschaffen von Leistungsfixsternen bei den Verkäufern Klarheit über die Anforderungen schaffen.
- Die Struktur Ihrer Vertriebsmannschaft analysieren und so Ansatzpunkte für die Rekrutierung von neuen, passenden Mitarbeiter haben
- Eine Leistungskultur durch Meetings, Tagungen und Besprechungen einführen, um einen Zug nach oben zu erreichen

Change Management

- Ein Leistungssteigerungsprojekt initiieren, planen, starten und umsetzen.
- Ein Vertriebscockpit zur Leistungssteuerung erstellen um mehr Transparenz für die Vertriebsentwicklung zu erhalten
- Mitarbeiter für Effizienzsteigerungen systematisch einbinden, um sie zu motivieren und Widerstände zu vermeiden

« **Empfehlenswertes Intensiv-Seminar für alle, die die Potenziale in Ihrem Vertrieb nicht mehr länger schlummern lassen wollen.** »

Hubert Andrejewski, Geschäfts- und Vertriebsleitung, Alutronic Kühlkörper, D-Halver

Preise

ZfU Mitglieder CHF 2670.– / EUR 1910.–

Standardpreis CHF 2880.– / EUR 2060.–

Im Seminarpreis inbegriffen sind alle Mittagessen, Pausenerfrischungen sowie die ausführliche Semindokumentation.

Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung (Preis- und Wechselkursänderungen vorbehalten).

Annullationsbedingungen: 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% (www.zfu.ch/agb). Änderungen von Preis, Umrechnungskurs und Seminarinhalte vorbehalten.

Weiterbildungs-Credits: An dieser Veranstaltung werden Ihnen bis zu 100 Weiterbildungs-Credits angerechnet (1 Credit = 1 CHF). Ihren Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf www.myzfu.ch

Beratung / Kontakt

Nicole Just

Projektleiterin Marketing & Sales Academy

Tel.: +41 44 722 85 20

E-Mail: nicole.just@zfu.ch

Veranstaltungsort

Hotel Sedartis ****

Bahnhofstrasse 16, CH-8800 Thalwil am Zürichsee

Tel. +41 43 388 33 00; www.sedartis.ch

Transfer: PW: 10min. ab Zürich / ÖV: 30min. ab Zürich Airport

Zimmerpreise: ab CHF 195.–/EUR 140.–

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

ZfU Marketing & Sales Academy

Das Netzwerk für Ihren Karriere-Vorsprung

In der ZfU Marketing & Sales Academy diskutieren Sie aktuelle Herausforderungen mit einem ausgesuchten Kreis von interessanten Fach- und Führungskräften aus verschiedenen Branchen und Unternehmen:

■ **Erfahrungsaustausch** ■ **Workshops und Firmenbesuche** ■ **Trends und praxisrelevantes Know-how**

Als Mitglied profitieren Sie von einem attraktiven Netzwerk von Experten und Praktikern sowie vergünstigten Seminarpreisen. Die Mitgliedschaft beträgt CHF 150.–/EUR 110.– pro Jahr.

Weitere Infos: www.zfu.ch/marketing-academy

Anmeldung **Schlagzahlmanagement im Vertrieb: Leistungen messen & steigern**

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**

Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**

Internet: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/vsct.htm>

Herr Frau

Name/Vorname

Firma

Telefon/Mobile/Fax

E-Mail

Funktion/Abteilung

Strasse/Postfach

Firmenadresse Privatadresse

Land/PLZ/Ort

Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

01. – 02. Dezember 2011, Thalwil

12. – 13. November 2012, Thalwil

Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren:**

Einzelzimmer

Doppelzimmer

von

bis