



Unternehmerische Vertriebssteuerung

Wie Sie Ihre Außendienstorganisation zum Erfolg führen

Klug eingesetztes Vertriebs-Know-how entscheidet über die Marktplatzierung Ihres Unternehmens oder Produktes. Die virtuose Erfüllung der Aufgaben eines Vertriebsmanagers wird in Zukunft an Bedeutung zunehmen. Hier lernen Sie die relevanten, modernsten und effizientesten Tools, die ein Vertriebsleiter braucht. Als Kopf Ihrer Vertriebsorganisation lernen Sie hier die Weichenstellungen für höheren und profitableren Markterfolg.

● **Trainer/Referent**
Dr. Michael Schade

● **Dauer**
2 Tage

● **Beginn/Ende**
1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr
2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

● **Termine/Orte**
• 05 - 06. Juli 2012
Nürnberg, Nürnberger Akademie

• 05. - 06. November 2012
Frankfurt/Oberursel, Mövenpick Hotel, Frankfurt/Oberursel

● **Ihre Investition**
1.190 € (zzgl. MwSt.)

● **Code S 2**

● **Anmeldung/Informationen**
Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20

● **Inhouse-Seminar**
Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf.
Sprechen Sie mit uns!

Trainer/Referent



Was Sie in diesem Seminar erreichen

- Sie kennen die Hebel, mit denen Sie die Leistung Ihrer Vertriebsorganisation erhöhen können.
- Sie erhöhen die Motivation und Performance Ihrer Außendienstmitarbeiter und Führungskräfte.
- Sie verbessern die Attraktivität Ihres Unternehmens für Topverkäufer.
- Sie entwickeln Vertriebspotentiale systematisch.
- Sie richten Ihr Gehaltssystem vertriebsorientiert aus.
- Sie erhalten mehr Transparenz über die Wertschöpfungsströme Ihres Unternehmens.
- Sie optimieren Ihre Führungskompetenz.

Zielgruppe

- **Leiter von Vertriebsorganisationen**
- **Leiter Außendienst**
- **Kaufmännische Geschäftsführer**
- **Niederlassungsleiter**
- **Verkaufsleiter**
- **Teamleiter Key Accounting**
- **Keine Verkäufer!**

Inhalte

- **Grundlagen der Vertriebssteuerung**
 - Wie ist der Vertrieb in der Gesamtorganisation verankert?
 - Welche grundsätzlichen Verkaufstypen gibt es?
 - Wie entwickelt man eine konsistente Vertriebsstrategie?
 - Was sind Aufgaben der Vertriebssteuerung?
 - Aus welchen Elementen besteht die Vertriebssteuerung?
 - Was macht eine Vertriebsorganisation erfolgreich?
- **Marktbearbeitung**
 - Wie lassen sich Potentiale im Markt entdecken?
 - Wo „geht noch was“ im Markt?
 - Welche Rolle spielt CRM in der Verkaufssteuerung?
 - Wie strukturiert man die Vertriebsorganisation?
 - Wie strukturiere ich Verkaufsphasen?
 - Wie konzipiere ich Vertriebsprojekte?
- **Führung im Vertrieb**
 - Was sind Aufgaben der Führung im

Vertrieb?

- Wie vereinbart man ambitionierte, aber erreichbare Ziele?
- Wie motiviert man Vertriebsprofis?
- Wie führt man Verkäufer im Tagesgeschäft?
- Umgang mit Topverkäufern: lange oder kurze Leine?

● **Leistungskultur**

- Wie schaffe ich eine Leistungskultur?
- Wie fördere ich Leistungen durch intelligente Entlohnungssysteme?
- Wie kann ich Anreize für mehr Umsätze geben?
- Wie erhöhe ich die Abschlussquote?
- Wie coache ich zu höherer Performance?

● **Vertriebscontrolling**

- Welche Daten brauche ich zur Steuerung?
- Wie bereite ich relevante Daten auf?
- Wie baue ich Vertriebscontrolling auf?
- Welche Hilfsmittel zur Vertriebssteuerung gibt es?

● **Gewinnung und Bindung von Verkäufern**

- Wie finde ich die besten Potentialträger?
- Wie gewinne ich die besten Verkäufer?
- Wie werden Leistungsträger an die Organisation gebunden?
- Wie reduziere ich unerwünschte Fluktuation?
- Wie mache ich aus guten Verkäufern bessere?

Methoden

- **Vortrag**
- **Diskussionen**
- **Gruppenübungen**
- **Fallstudien**

Das Training läuft sehr klar, strukturiert und auch humorvoll ab. Es wird höchstes Augenmerk auf Optimierung und Best Practice gelegt. So wird ein optimales Ergebnis erzielt. Bitte bringen Sie Fragestellungen aus Ihrem persönlichen Aufgabenbereich mit, damit diese in der Veranstaltung exemplarisch beantwortet werden können.

Teilnehmer-Feedback

Dr. Schade schafft es, mit passenden Beispielen wichtige Grundregeln und weiterführende Ansätze gedanklich zu verankern.

Daniel Krinke,
tecis® Finanzdienstleistungen AG

Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter www.naa.de



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:
Telefon ++49.911.919769-0 • service@naa.de • www.naa.de

Fax ++49.911.919769-20

Seminar

Ich/Wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

Teilnehmerdaten

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon*

Fax *

Mobil*

(für kurzfristige Änderungen zu Ihrem Seminar)

E-Mail *

Firmenname *

Straße *

PLZ/Ort *

Branche

Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von _____ bis _____

Tandemseminar von _____ bis _____

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: _____

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu.

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB der NAA.

Datum

Unterschrift/Stempel

* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) (Stand: September 2009)

A. Allgemeine Bedingungen:

§1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

§2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

§3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UNKaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss der Rechnungsausgleich in jedem Falle vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolgreichem Ablauf der Nachfrist vom Seminar ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Trainers bzw. Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 35 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 120 Euro vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten. Stornierungen und Umbuchungen des Teilnehmers müssen schriftlich erfolgen.

§4. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

§5. Urheberrecht

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor. Bei Zuwiderhandlungen ist durch den Vertragspartner gegebenenfalls Schadensersatz zu leisten.

§6. Datenschutz/ Angaben des Anmelders

§6.1. Anmelder müssen ihre korrekten Adressdaten angeben. Im Falle der Missachtung behält sich die NAA vor, rechtliche Schritte in die Wege zu leiten.

§6.2. Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter strikter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages oder eigene Werbezwecke genutzt werden. Durch die Anmeldung erklärt sich der Kunde mit der Speicherung seiner Daten einverstanden.