

VERTRIEBSAUFBAU

UNTERNEHMENSWACHSTUM RICHTIG GESTALTEN

Klaus Zimmermann wird individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse eingehen und sein Wissen über 20 Jahren Hausbauvertrieb präsentieren und nützliche Werkzeuge an die Hand geben.

1. Tag

- » Warum Vertriebsaufbau heute in jedem Hausbauunternehmen notwendig ist?
- » Was sind die Ziele beim Vertriebsaufbau?
- » Was ist der Preis beim Vertriebsaufbau?
- » Was ist eine Vertriebsfirma in der Firma?
- » Warum sind die ersten drei Jahre so von Bedeutung?
- » Warum die meisten Vertriebe nach fünf Jahren wieder Rückschritte machen?
- » Warum nach zehn Jahren eine Neustrukturierung notwendig ist?
- » Wie mache ich mich von einzelnen Vertriebsmitarbeitern unabhängig?
- » Wie plane ich den Vertriebsaufbau?
- » Wie strukturiere ich den Vertriebsaufbau?
- » Was kostet ein Vertriebsaufbau?
- » Wann ist Gebiets- oder Kundenschutz besser?
- » Welche Parameter sind für eine optimale Gebietsaufteilung entscheidend?
- » Was für Vertriebsprozesse müssen vorhanden sein?

2. Tag

- » Welche Unterlagen und Checklisten sind notwendig?
- » Wie baue ich eine Kontaktmaschine auf, die meine Zielgruppe anspricht?
- » Warum sind Kontakte das Benzin für den Vertrieb?
- » Wie ich in kürzester Zeit kalkulieren kann und dabei Geld verdiene?
- » Wie schaffe ich Klarheit in meinen Visionen/Werten und Zielen?
- » Wie setze ich meine Positionierung der Zielgruppe um?
- » Wie sehen optimale Vertriebsprozesse aus?
- » Wie sieht ein optimales Einschulungskonzept aus?
- » Wie sieht ein optimales Marketingkonzept aus?
- » Wie sieht ein optimales Rekrutierungskonzept aus?
- » Wie komme ich an die besten Vertriebsmitarbeiter?
- » Wie hängt mein Auslastungsziel mit meinem Vertrieb zusammen?
- » Wann setze ich eine Vertriebsassistenten ein?
- » Wie führe ich meine Vertriebsmitarbeiter?

ANMELDUNG

UNTERNEHMENSWACHSTUM RICHTIG GESTALTEN

So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

Ja, ich möchte mich verbindlich für das Training zum Thema "Unternehmenswachstum" anmelden:

Rechnungsanschrift:

Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Rechnungs E-Mail

Teilnehmer:

Vorname + Nachname

Telefon

Mobil

E-Mail

Position

Trainer:

Klaus Zimmermann

Trainingsdatum:

09.11 – 10.11.2021

Trainingsort

Hotel Sonneck, 34593 Knüllwald-Rengshausen

Trainingszeiten:

Beginn Dienstag 10:00 Uhr–18:00 Uhr, Mittwoch 09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Teilnehmerzahl:

Bitte gleich anmelden, da Teilnehmerzahl begrenzt

Investition:

2-tägiges Training mit umfangreichen Trainingsunterlagen für
zusammen € 1.200,- zuzüglich MwSt.,

ab 2 Personen: € 1.100,- pro Person zuzüglich MwSt.,

ab 3 Personen: € 1.000,- pro Person zuzüglich MwSt.,

Bitte schicken Sie diese Anmeldung per E-Mail an Info@haus-verkaufstraining.de