19591 | Erfolg in der Vertriebssteuerung

Unser Kurs zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Unternehmensstrategie verbessern und den Erfolg Ihrer Vertriebsabteilung steigern, indem Sie die behandelten Themen des Seminars anwenden.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	22.10.2026 - 23.10.2026
Kurstage:	Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr Freitag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	949,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Standort Meißen, Fabrikstraße 16, 01662 Meißen

Zunehmende Marktdynamik, kürzere Produktlebenszyklen und zunehmender Wettbewerb in unserer digitalen und globalen Welt stellen den Vertrieb vor immer höhere Anforderungen. Die Entwicklung und laufende Aktualisierung einer marktorientierten Vertriebsstrategie ist daher Grundvoraussetzung für Ihr Bestehen auf dem Markt. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Vertriebsabläufe kritisch hinterfragen, um Verbesserungsprozesse anzustoßen. Lernen Sie, wie sie professionelle Marktanalyse und Zielgruppenforschung betreiben, Kundenpotenziale bewerten, Ihre eigene Unternehmensstrategie daran ausrichten und eine motivierte Vertriebsmannschaft aufbauen.

Methoden/Inhalte

- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Mit der ABC-Kundenanalyse zur potenzialorientierten Kundensegmentierung
- Marktsegmentierung und -entwicklung
- Portfolioplanung, Marktpositionierung und Identifizierung von Alleinstellungsmerkmalen
- Vertriebskanalanalyse und Entwicklung eines effektiven Mulit-Channel-Vertriebs
- Vertriebsorganisation planen und optimieren
- Strategische Vertriebs-Konzeption aufstellen und Vertriebsprojekte ableiten
- Vertriebsprozesse optimieren und erfolgreiches Schnittstellenmanagement zwischen Innen- und Außendienst sowie Key Account Management vorantreiben

- Digitalisierungspotenziale analysieren und ausschöpfen
- Aufbau und Steuerung eines leistungsfähigen und motivierten Vertriebsteams
- Kommunikation im Changemanagementprozess: Kultur der Veränderungs- und Leistungsbereitschaft sowie des Vertrauens
- Monitäre und nichtmonitäre Instrumente zur Steuerung und Motivation des Vertriebsteams
- Vertriebssteuerung mit strategischen und operativen Vertriebszielen
- Steuerung mit Vertriebs-Kennzahlen und Balanced Scorecard
- Entwicklung von Messkriterien und Vergütungssystemen

Zielgruppe

Fach-, Führungs- und Nachwuchskräfte im Vertrieb, Vertriebsleiter, Sales Manager und Geschäftsführer

Hinweis

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.