>> Vertriebsoptimierung

Spezialseminar

EGOS! the education company

Der Unternehmenserfolg wird vom Vertrieb entschieden. Deshalb ist es Vorteilhaft den Vertrieb auf den Prüfstein zu stellen und Optimierungspotentiale zu generieren, zu prüfen und umzusetzen .

Ihr Nutzen

Sie erhalten praxisorientiertes Wissen und Umsetzungskompetenz zur Optimierung des Vertriebs für Ihr Unternehmen. Sie werden mit erprobten Instrumenten und Methoden vertraut gemacht. Damit werden Sie den Vertrieb Ihres Unternehmens analysieren und daraus Optimierungspotential zur Steigerung der Vertriebsleistung erkennen.

Preis pro Teilnehmer

EUR 2250,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

3 Tag(e)/Day(s)

Seminarinhalte

Tag 1
* Modernes Vertriebsmanagement
-Aktuelles Wirtschaftsumfeld
-Allgemeiner Überblick
-Aufbau und Umsetzung

Tag 2
* Instrumente und Methoden der Vertriebsanalyse
-Organisation
-Strategie
-Prozesse
-Mitarbeiter
-Produkte
-Leistung

Tag 3
*Umsetzung Optimierung
-Auswahl eigenes Produkt
-Analyse und Konzeption
-Implementierung
-Controlling

* Präsentation
-Vorstellung eigenes Produkt
-Feedback durch Fachjury
-Weitere Schritte

Methodik
Aus dem erkannten Optimierungspotential werden
Sie Themen zur Vertriebsoptimierung ableiten,
ein konkretes Projekt implementierungsreif ausarbeiten
und zur Umsetzung mitnehmen.
Bereits im Vorfeld können sie mit dem Seminarleiter
ein zu bearbeitendes Projekt festlegen.

Voraussetzungen

Erfahrung als Verkaufsleiter

Hinweise

Zu diesem Thema bieten wir Ihnen begleitende Beratungsdienstleistungen an.

Beginn Mittwoch 13 Uhr bis Samstag ca. 12 Uhr

Version:

EGOS! PDF MVC Content Application Framework v9.2506.26.1. ©2025 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten. Created on 15.07.2025 07:59:46. ID7102. Vertriebsoptimierung Spezialseminar

© 2025 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten.