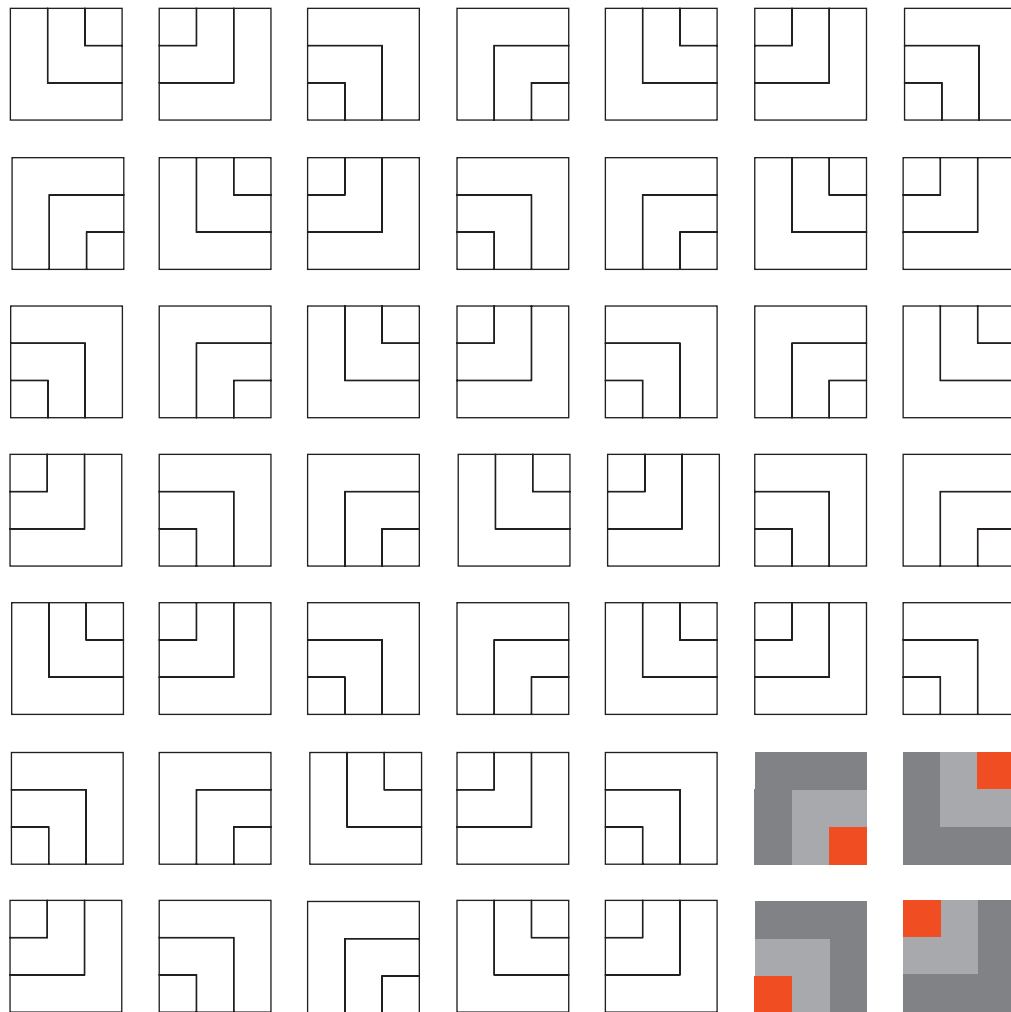




RKW
BW



Der Verkaufsleiter

Ein RKW-Lehrgang
für Verkaufsleiter
in mittelständischen
Unternehmen

Zum Thema

Verkaufsleiter spielen in kleinen und mittleren Unternehmen eine zentrale Rolle

Als Mitglied der Geschäftsleitung oder dieser direkt unterstellt, sind Verkaufsleiter für den Umsatz des Unternehmens verantwortlich.

Ihr Aufgabengebiet kann von der Führung und Steuerung der Vertriebsmitarbeiter im Außen- und gegebenenfalls im Innendienst über die Organisation und Durchführung von Messen bis hin zur Planung und Durchführung kleinerer Direktmarketing-Aktivitäten reichen.

Dabei bewegen sich Verkaufsleiter immer wieder in einem Spannungsfeld: Zum einen ist es ihre Aufgabe, Mitarbeiter zu fördern, zu führen und zu kontrollieren – dies verlangt die Kompetenz einer Führungskraft, eines Coaches. Zum anderen sind viele Verkaufsleiter selbst einmal erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter gewesen oder sie sind es sogar noch in einer Doppelfunktion.

Verkaufsleiter sind wichtige Gesprächspartner für die Geschäftsleitung, die Vertriebsmitarbeiter und nicht zuletzt für die Kunden – das erfordert hohe kommunikative Fähigkeiten. Die Bandbreite der möglichen Aufgaben ist groß. Daher müssen Verkaufsleiter über ein umfassendes Wissen in Vertriebs-, Marketing- und Führungsfragen verfügen.

Teilnehmer

Verkaufs- und Vertriebsleiter mittelständischer Unternehmen
Gruppenleiter im Verkauf/Vertrieb, die sich auf die Verkaufsleiter-
position vorbereiten.

Ziel

Im Wechselspiel zwischen Theorie und Praxis sollen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer das grundlegende Handwerkszeug des Verkaufsleiters kennen lernen.

Hierbei wird intensiver Wert auf einen Erfahrungsaustausch und die kontinuierliche Verbesserung der eigenen Arbeit gelegt. Deshalb steht auch die Umsetzung in die Praxis im Mittelpunkt des Lehrganges.

Die Teilnehmer sollen

- ihre eigene Vertriebsstrategie und die notwendigen Maßnahmen zur Umsetzung entwickeln,
- entsprechend ihrer Verantwortung für das operative Ergebnis alle Instrumente der Beeinflussung dieses Ergebnisses kennen lernen,
- eine individuelle, auf die speziellen Anforderungen ihrer Vertriebsverantwortung zugeschnittene Vertriebssteuerung selbstständig entwickeln und einführen,
- lernen, die richtigen Vertriebsmitarbeiter auszuwählen und sie zielorientiert zu motivieren und zu führen,
- das Potenzial ihrer Mitarbeiter erkennen und beurteilen sowie selbstständig ein Entwicklungs-(Schulungs-)Programm entwickeln können,
- in die Lage versetzt werden, (Direkt-)Marketingaktionen selbstständig zu planen und durchzuführen.
- erkennen, welche Bedeutung das Internet für den eigenen Vertrieb hat und wie die sich daraus ergebenden Chancen genutzt werden können.

Programm

1. Von der Vertriebsstrategie zur Vertriebssteuerung

Selbstverständnis und Aufgaben des Verkaufsleiters

Grundlagen

- Die Vertriebsstrategie im Rahmen der Unternehmensstrategie
- Bedeutung einer Strategie für den Unternehmenserfolg
- Entwicklung eines Grundauftrages

Analyseinstrumente

- Portfolio-Analyse
- Wettbewerbsanalyse
- SWOT-Analyse
- Lebenszyklusanalyse

Planung der Vertriebsziele und des Betätigungsfeldes

- Festlegung der Vertriebsziele
- Abgrenzung des relevanten Marktes
- Festlegung strategischer Geschäftseinheiten
- Aktive vs. passive Marktbearbeitung

Strategische Erfolgsfaktoren und -positionen

Strategische Entscheidungen über Absatzwege

- Direktvertrieb und Indirekter Vertrieb
- Ausgewählte Merkmale von Vertriebssystemen
- Ableitung von Aufgaben für die Vertriebsmitarbeiter aus der Vertriebsstrategie

2. Gewinnung, Ausbildung, Betreuung und Führung der Vertriebsmitarbeiter

Gewinnung neuer Mitarbeiter

- Anforderungen an neue Vertriebsmitarbeiter
- Was bieten wir dem neuen Vertriebsmitarbeiter?
- Möglichkeiten der Mitarbeitergewinnung
- Das Bewerberinterview

Instrumente der Betreuung und Qualifizierung der Vertriebsmitarbeiter

- Das Zielvereinbarungsgespräch
- Das Qualifizierungsgespräch
- Das Kritikgespräch
- Richtiges Ziel-Feedback-Verhalten des Verkaufsleiters
- Der Mitfahrttag und die Bordsteinkonferenz
- Einsatz der Vertriebssteuerung im Mitarbeitergespräch

Entwicklung und Konzeptionierung integrierter und leistungsmotivierender Vergütungssysteme

- Mögliche Bezahlungssysteme
- Gerechte Provisions- und Prämienermittlung
- Reisekosten und weitere Bestandteile des Bezahlungssystems
- Ergänzung durch immaterielle Motivationsmaßnahmen

3. Vertriebsmarketing und Kommunikation

Die Kommunikationspolitik zur Unterstützung der Vertriebsarbeit

Grundlagen der Kommunikation

Die wichtigsten Kommunikationsinstrumente im Vertrieb

- Anzeigen
- Mailing
- Telefonmarketing
- E-Mail und Internet

Einsatzfelder und -möglichkeiten im Vertrieb

- Kundenzufriedenheitsumfragen in 6 Schritten selbst durchführen
- Entwicklung eines E-Mail-Newsletters
- Professionelles Angebotsmanagement
- Entwicklung eines Telefonskripts zur Terminvereinbarung in der Neukundengewinnung
- Die Bedeutung des E-Commerce für unseren Vertrieb heute und morgen

4. Der Verkaufsleiter als Teamleader und Organisator

Review der Präsenzphasen 1–3: Vertiefung einzelner Themen

Aufgaben des Verkaufsleiters als Teamleader und Promotor

- Definition der Zielsetzungen/Aufgabenstellungen für den Außen- und Innendienst
- Vom Einzelkämpfer zum Team-Selling

Die Vertriebsorganisation

- Organisation, Planung und Durchführung von regelmäßigen Vertriebsmeetings
- Einbindung der Vertriebsmitarbeiter in zukunftsorientierte Vertriebsentscheidungen

Lernkonzept

Die Inhalte des Lehrgangs werden sowohl entlang des Programms abgehandelt als auch durch so genannte Lernaufgaben vermittelt. Diese Lernaufgaben ermöglichen es, das Zusammenwirken aller Aufgaben des Verkaufsleiters zu erkennen. Gleichzeitig sind sie eine ideale Vorbereitung auf konkrete Aufgabenstellungen.

Darüber hinaus verschmilzt das Lernaufgabenkonzept Inhalte und Methoden der Arbeit eines Verkaufsleiters und fordert den persönlichen Einsatz der Teilnehmer. Die Kombination von Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz kommt in diesem Ansatz zur Geltung.

Bestandteil des Lehrgangs sind konkrete Arbeitshilfen und Instrumente für die Praxis sowie umfangreiche Arbeitsunterlagen. Diese Unterlagen wollen Wegbegleiter in der täglichen Arbeit sein.

Vorbereitung

Vorbereitung auf den Lehrgang durch das Einlesen in die vorab zugeschickten Unterlagen

Der Teilnehmer bereitet sich auf folgende Fragen vor: Welche Themen sind mir wichtig? Welche Erwartungen habe ich? Was will ich nach dem Lehrgang besser können?

1. Präsenzphase (3 Tage)

Von der Vertriebsstrategie zur Vertriebssteuerung

Die Phase endet mit einem Aktionsplan:

Die Teilnehmer verabreden eine Projektaufgabe, die den Praxistransfer sicherstellt.

Zurück im Unternehmen

Jeder Teilnehmer bearbeitet in seinem Unternehmen diese Aufgabe. Aktion vor Perfektion!

2. Präsenzphase (3 Tage)

Gewinnung, Ausbildung, Betreuung und Führung der Vertriebsmitarbeiter

Die Phase endet mit einem Aktionsplan:

Die Teilnehmer verabreden eine Projektaufgabe, die den Praxistransfer sicherstellt.

Zurück im Unternehmen

Jeder Teilnehmer bearbeitet in seinem Unternehmen diese Aufgabe. Aktion vor Perfektion!

3. Präsenzphase (3 Tage)

Vertriebsmarketing und Kommunikation

Die Phase endet mit einem Aktionsplan:

Die Teilnehmer verabreden eine Projektaufgabe, die den Praxistransfer sicherstellt.

Zurück im Unternehmen

Jeder Teilnehmer bearbeitet in seinem Unternehmen diese Aufgabe. Aktion vor Perfektion!

4. Präsenzphase (2 Tage)

Der Verkaufsleiter als Teamleader und Organisator

Organisatorisches

Lehrgangisleiter	Prof. Christian Gündling
Termine und Veranstaltungsort	Siehe Infoblatt!
Teilnehmerbestätigung	Die Teilnehmer erhalten eine detaillierte Teilnahmebestätigung
Kosten	Teilnahmegebühr einschließlich Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränken und Mittagessen siehe Infoblatt
Anmeldeschluss	18 Kalendertage vor Lehrgangsbeginn

Anmeldungen

Sie möchten an diesem Lehrgang teilnehmen? Dann melden Sie sich bitte so früh wie möglich an, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist – schicken oder faxen Sie uns einfach das Anmeldeblatt.

Ihre Teilnehmerkarte bekommen Sie, sobald wir genügend Anmeldungen haben; die Teilnahmegebühr zahlen Sie bitte innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt der Rechnung.

Sie müssen Ihre Teilnahme absagen und können uns auch keinen Ersatzteilnehmer nennen? Wenn Sie uns bis spätestens 20 Kalendertage vor Kursbeginn informieren, berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 100 €. Bei einer späteren Absage wird die volle Kursgebühr fällig. Entscheidend ist der Zugangszeitpunkt bei uns.

Nicht genügend Teilnehmer? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich – spätestens 18 Kalendertage vor Lehrgangsbeginn.

Die Veranstaltung muss aus anderen Gründen ausfallen? Auch dann informieren wir Sie möglichst bald. Selbstverständlich brauchen Sie in beiden Fällen nichts zu bezahlen. Eventuelle Kosten, die Ihnen durch den Ausfall entstehen, können wir jedoch nicht ersetzen – es sei denn, unsere Mitarbeiter oder Referenten hätten grob fahrlässig gehandelt.



**RKW
BW**

RKW Baden-Württemberg

Postfach 10 40 62
70035 Stuttgart

Königstraße 49
70173 Stuttgart

Telefon (07 11) 2 29 98-0
Telefax (07 11) 2 29 98-10

E-Mail info@rkw-bw.de
Internet www.rkw-bw.de

Der Verkaufsleiter 2010

20.01.2010 – 25.06.2010

Termine	05-0116
1. Präsenzphase	20.01.2010 - 22.01.2010
2. Präsenzphase	17.03.2010 - 19.03.2010
3. Präsenzphase	05.05.2010 - 07.05.2010
4. Präsenzphase	24.06.2010 - 25.06.2010

Lehrgangsführung	Referenten
Prof. Christian Gündling	Prof. Christian Gündling Martin Salzwedel

Veranstalter	Veranstaltungsort
RKW Baden-Württemberg Weiterbildung Königstr. 49 70173 Stuttgart Tel. 0711 22998-23 Fax 0711 22998-10 E-Mail: jung@rkw-bw.de	ABACCO Hotel Korntal-Münchingen Siemensstraße 50 70825 Korntal-Münchingen Tel. 07150 13-0 Fax 07150 13-266

Gebühr/Mitglieder
€ 3 900 / 3 500 + gesetzl. MwSt

Anmeldung – Der Verkaufsleiter

05-0116

Teilnehmer(in) Vor- und Zuname	Anmelder (wenn abweichend) Vor- und Zuname
Funktion	
Tel.- Durchwahl	Tel.- Durchwahl
Fax	Fax
E-Mail	E-Mail
Firma - Anschrift	Rechnungsadresse (wenn abweichend)
Datum/Unterschrift	Beschäftigte

Wollen Sie weitere Teilnehmer anmelden? Dann kopieren Sie bitte diesen Vordruck.