



**Lehrgang
Vertriebsmanagement**

Qualifizierung für
Vertriebs- und
VerkaufsleiterInnen 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 von Messen bis hin zur Planung verschiedener Marketing-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 und 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 Teilnehmer das grundlegende Handwerkszeug des Verkaufsleiters kennen lernen.

Hierbei wird großer 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,
- ihr Selbstverständnis und Selbstmanagement als Führungskraft thematisieren und im Sinne einer effektiven Nutzung und Steuerung ihrer persönlichen Ressourcen weiterentwickeln,
- 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.

Programm

1. Vom strategischen Vertriebsmanagement zur Vertriebssteuerung

Der Vertrieb – Sales Promoter und Kundenbeziehungsmanager

Grundlagen der Vertriebsstrategie und -umsetzung

- Die Bedeutung einer Strategie für den Unternehmenserfolg
- Die Vertriebsstrategie im Rahmen der Unternehmensstrategie
- Entwicklung einer Vertriebsprofilierung
- Strategische Erfolgsoptionen im Vertrieb
 - Positionierungsstrategien
 - Produkt- und Kundenstrategien
 - Marktwahl- und Marktbearbeitungsstrategien
 - Absatzwegestrategien
- Entwicklung eines Grundauftrages

Analyseoptionen im Vertrieb

- Markt- und Kundenanalysen
- Portfolio-Analysen
- SWOT-Analyse
- Lebenszyklusanalyse
- Wettbewerbsanalyse

Planung der Vertriebsziele und der Vertriebsaktivitäten

- Festlegung der strategischen und operativen Vertriebsziele
- Bestimmung der Schlüsselerfolgskriterien im Vertrieb
- Identifizierung und Bestimmung zielführender Vertriebsaktivitäten

Vertriebscontrolling – Managementinstrumentarium zur umfassenden Vertriebsplanung, -steuerung und -kontrolle

2. Die Gestaltung effektiver und effizienter Vertriebsstrukturen und -prozesse

Die Optimierung der Vertriebsstrukturen

- Die Vertriebsorganisation an der Vertriebsstrategie ausrichten
- Das Zusammenspiel zwischen Vertrieb und Marketing
- Regionen, Märkte, Produkte – wie lassen sich diese Erfolgsdimensionen optimal koordinieren?
- Ausgewählte Organisationsformen im modernen Vertrieb
 - Key Account Management
 - Produktmanagement
 - Multi-Channel-Vertrieb
 - Kunden- und Projektteams im Innen- und Außendienst

Intelligente Vertriebsprozesse – Verkaufschancen optimal nutzen, Kundenbeziehungen effizient ausbauen

- Die erfolgreiche Gestaltung der Vertriebsarbeit mit Verkaufsprozessen
- Effiziente Neukundengewinnungsprogramme entwickeln und umsetzen

- Der Einsatz eines professionellen Angebotsmanagements
- Mehr Folgeaufträge durch eine systematische Kundenbindung und After-Sales-Betreuung
- Erfolgreiches Schnittstellenmanagement im Vertrieb

Die verkaufsaktive Ausrichtung der Innendienstorganisation

Wege zur Effizienzsteigerung im Vertrieb

- Programme zur Kostensenkung, Leistungssteigerung und Qualitätsverbesserung in der Kundenbetreuung
- Steigerung der Außendiensteffizienz und der Erfolgsquoten im Vertrieb
- Transparente Kennzahlensysteme zur Vertriebssteuerung
- Einführung von CRM-Systemen

3. Gewinnung, Führung und Entwicklung der Vertriebsmitarbeiter

- Gewinnung und Auswahl neuer Mitarbeiter
- situationsgerechte Führung der Vertriebsmitarbeiter
 - Die wichtigsten Rollen des Verkaufsleiters
 - Unterschiedliche Führungsstile und ihre Wirkung
 - Das Führungsverhalten an die Kompetenz und die Persönlichkeit der Mitarbeiter anpassen
- Führen durch wertschätzende und klare Kommunikation
 - Das Zielvereinbarungsgespräch
 - Das Qualifizierungsgespräch
 - Das Kritikgespräch
 - Richtiges Ziel-Feedback-Verhalten des Verkaufsleiters
 - Der Mitfahrttag und die Bordsteinkonferenz
- Ausgewählte Aspekte der Führung und Entwicklung von Mitarbeitern und Teams
 - Der Einfluss der inneren Antreiber auf das Führungsverhalten
 - Schädliche „Spiele“ und passives Verhalten von Mitarbeitern erkennen und durchkreuzen
 - Qualifizierungskonzepte für Vertriebsmitarbeiter

4. Der Verkaufsleiter als Teamleader und Promotor

- Das Selling-Center – vom Einzelkämpfer zum Team-Selling
- Motivationsmanagement als Basis für die eigene Motivation und die der Mitarbeiter
- Entwicklung integrierter und leistungsmotivierender Vergütungssysteme
- Teamprozesse und Organisationsveränderungen erfolgreich gestalten

Review der Blöcke 1–3: Vertiefung einzelner Themen

Das Lernkonzept

Aus der Praxis für die Praxis

Die Inhalte des Lehrgangs werden entlang des Programmes vermittelt. Beispiele aus der Praxis zeigen, wie Unternehmen „Theorie“ umsetzen. Vorlagen, Tools und Checklisten leisten Hilfe für die Arbeit im Unternehmen.

Praxis auf dem Prüfstand

Auszüge aus Unternehmens- und Vertriebsstrategien, Vertriebszielen, Organisationpapieren, Planungen und Kennzahlen der Teilnehmer können diskutiert werden.

Darüber hinaus verschmilzt das Lernkonzept Inhalte und Methoden der Arbeit eines Verkaufsleiters und fordert den persönlichen Einsatz der Teilnehmer. So wird die Entwicklung von Fach-, Methoden und Sozialkompetenz sinnvoll kombiniert.

Teilnehmer als Lernquelle

Ein wichtiger Lernfaktor ist der gegenseitige kollegiale Rat der Teilnehmer. In jeden Baustein fließen die praktischen Erfahrungen und Ideen der Teilnehmer zu den besprochenen Themen ein. Jeder Teilnehmer macht konkrete Erfahrungen und nimmt konstruktives Feedback von anderen Teilnehmern mit.

Durch den Lehrgang kann ein Netz entstehen, das als Wissens- und Erfahrungsquelle fortdauert.

Lehrgangsunterlagen

Umfangreiche, leserfreundliche Lehrgangsunterlagen sind ein Nachschlagewerk für den Arbeitsalltag.

Verkaufsleiterkompetenzen lebendig vermittelt

Nicht einer – alle sind aktiv

- Die fachlichen Inputs sind kurz
- Fallorientierte Einzel- und Gruppenarbeit in allen Bausteinen
- Teilnehmer präsentieren ihre Praxisbeispiele und stellen diese zur Diskussion
- Der gelenkte Erfahrungsaustausch bereichert das Wissen und gibt Anregungen
- Rollenspiele im Kommunikationsbaustein

Zertifikat

Für Teilnehmer, die sich mit eigenen Themen an der Fallarbeit beteiligen.

Organisatorisches

Lehrgangleiter

Christian Raúl Herlan, Dipl.-Kfm., Transaktionsanalytiker (CTA)

Termine und Veranstaltungsort

Siehe **Terminblatt** (im Anhang bzw. als Download)

Teilnehmerbestätigung

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebestätigung oder ein Zertifikat (Informationen dazu finden Sie auf der Seite „Das Lernkonzept“).

Kosten

Teilnahmegebühr einschließlich Arbeitsunterlagen,
Tagungsgetränken und Mittagessen → siehe Terminblatt

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 Teilnehmerbestätigung bekommen Sie, sobald wir genügend Anmeldungen haben; die Teilnahmegebühr zahlen Sie bitte nach Erhalt der Rechnung.

Sie müssen Ihre Teilnahme absagen und können uns auch keinen Ersatzteilnehmer nennen? Wenn Sie uns bis spätestens 30 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 25 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 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

Lehrgang Vertriebsmanagement 2019

Qualifizierung für Vertriebs- und VerkaufsleiterInnen in mittelständischen Unternehmen

03.04.2019 - 25.10.2019

Termine

05-0209

Baustein 1	03.04.2019 - 05.04.2019
Baustein 2	22.05.2019 - 24.05.2019
Baustein 3	18.07.2019 - 19.07.2019
Baustein 4	24.10.2019 - 25.10.2019

jeweils 09:00 bis 17:00 Uhr

Lehrgangsleitung

Christian Raúl Herlan

Veranstalter

 RKW Baden-Württemberg
 Nicole Jung
 Königstraße 49
 70173 Stuttgart
 Tel. 0711 22998-23
 Fax 0711 22998-10
 jung@rkw-bw.de

Veranstaltungsort

 Best Western PLUS
 Hotel am Schlossberg
 Europastraße 13
 72622 Nürtingen
 Tel. 07022-704-0
 Fax 07022-704-346

Gebühren/Mitglieder

4.900,00 € / 4.400,00 € + gesetzl. MwSt.

 Sollten Sie die Voraussetzungen für die Förderfähigkeit im Programm Fachkurse erfüllen (vgl. www.esf-bw.de), so reduziert sich Ihre Teilnahmegebühr um 30% (ab vollendetem 50. Lebensjahr um 50%). Die Förderung gilt für Betriebe und Teilnehmende mit Firmen- bzw. Wohnsitz in Baden-Württemberg.

Anmeldung – Vertriebsmanagement – 05-0209 – Internet

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

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