

Qualifizierungsmodule Vertriebstrainings Ernährungsindustrie

Modul 1: Professionelle Führung und Steuerung der Vertriebsorganisation

- Hauptaufgaben der Führungskraft im Vertrieb,
- die wesentlichen Aufgaben / Tätigkeiten der Führungskraft im Vertrieb,
- wichtige Grundregeln für die Führung im Vertrieb und die besonderen Ansprüche an die Führungskräfte im Vertrieb,
- Qualitätssicherung im Vertrieb: eine wichtige Aufgabe des Managements,
- die Entwicklung und Implementierung von Führungsinstrumenten im Vertrieb.

Modul 2: Systematische, planvolle Marktbearbeitung

- Die Grundelemente des Vertriebsprozesses (ein- und zweistufig),
- die Markt- und Wettbewerbsanalyse,
- die Marktpotentiale und die Instrumente zur Marktbearbeitung,
- die vertriebliche Maßnahmen- und die Ressourcenplanung.

Modul 3: Erfolgreiche Akquisitions- und Verkaufsgespräche

- Die Einstellung und der persönliche Verkaufsstil,
- die Kundenbedürfnisse und der Aufbau der Nutzenargumentation,
- die Vorbereitung, die Strukturen des Akquisitions- und Verkaufsgesprächs und deren Nachbereitung,
- die Gesprächsführung und der Abschluss (inkl. nächster Schritte),
- die systematische Planung der Folgekontakte.

Modul 4: Professionelles Auftreten und Präsentieren

- Die Vorbereitung und die Gestaltung von Präsentationsunterlagen,
- der überzeugende Auftritt bei Unternehmens- und Angebotspräsentationen,
- Variable Nutzung unterschiedlicher Medien,
- der Small Talk und die sicheren Umgangsformen im Kundenkontakt.

Modul 5: Professionelles und effektives Kundenmanagement

- Die Messung und die Steigerung der Kundenzufriedenheit,
- die Analyse und die Bearbeitung von Cross Selling-Potenzialen,
- das Kunden- und Key Account-Management und der Kunden-Entwicklungs-Plan (KEP),
- das Buying Center und die Kontaktpflege.

Modul 6: Erfolgreich in herausfordernden Verhandlungssituationen

- Die Grundlagen und die Ansätze zur Analyse und Nachbereitung von Gesprächen,
- die Gesprächstechniken in herausfordernden Kontaktsituationen,
- die Ursachen und das Managen von Konflikten,
- die Vorbereitung und das Führen von Verhandlungen.

Sie entscheiden, was zu Ihnen und Ihrem Unternehmen passt! Um die Umsetzung in der Praxis nachhaltig und erfolgreich zu gestalten, sind alle Module mit einem hohen Trainingsfaktor ausgestattet. Die Dauer beträgt je nach Thema 2 - 3 Tage. Die Trainings finden in Ihrem Unternehmen statt. Abendseminare und Einzeltrainings zu Themenschwerpunkten werden von BVE und AHA an verschiedenen Standorten offen ausgeschrieben.