



Professionelles Gebietsmanagement

Zahlen, Daten & Fakten sind die Basis der Vertriebssteuerung. Dazu ist ein einheitliches Verständnis notwendig: Wie sieht ein professionelles Gebietsmanagement aus? Wie steuere ich als Führungskraft meinen Vertrieb? Was sind meine Informationsquellen? Was sind die wichtigsten Kennzahlen (KPIs)? Wie sind sie zu analysieren? Was ist zu kontrollieren und zu reporten? Und am aller wichtigsten: Welchen Handlungsbedarf leite ich daraus ab? Freuen Sie sich auf zwei informative und praxisorientierte Tage, an denen wir an exemplarischen Gebieten arbeiten, Verkaufsprozesse reflektieren und erarbeiten wie man diese in einem Gebiet steuert.

Inhalte

- Verkaufsmanagement
- Vertriebssteuerungslogik
- Informationsquellen
- Analyse der KPIs
- Controlling/Reporting
- Der Außendienstmitarbeiter als Informationsquelle
- Einführung in das Thema Verkaufsprozesse
- Analyse und Steuerung von Verkaufsprozessen

Dauer: 2 Tage

