

Workshop

„Neue Konzepte für den Vertrieb im 21. Jahrhundert“

Zielgruppe:

Mitarbeiter Vertrieb in Außen- und Innendienst, Vertriebsleiter, Selbständige

Ausgangslage und Zielsetzung:

Sie haben eine Informationsflut? Sie erhalten 40-50 Mails pro Tag und wissen nicht mehr wo Ihre Zeit bleibt ? Sie müssen immer schneller werden, weil Sie mehr und mehr Informationen erhalten ? Wie fühlen Sie sich dabei ? Kommen Sie in Stress ? Wie wäre es, wenn Sie mit einem geringeren Stresslevel mehr an Arbeit schaffen würden?

In den Ländern östlich unserer Grenzen wachsen immer schneller neue, schlagkräftige Wettbewerber heran, die zunehmend an den Umsätzen und Gewinnen partizipieren wollen. Es sind neue Herangehensweisen, Denkmuster und Konzepte nötig, um die Umsätze für morgen noch generieren zu können. Hier setzt dieser Workshop an. Er soll aufzeigen, wie sich jeder für die Zukunft wappnen kann und aktiv zu einem Austausch anregen, was gut war und bewahrt werden muß und wie man gemeinsam schneller besser wird.

Der Workshop gibt Ihnen die Möglichkeit durchzuatmen und durch Ruhe, Austausch und Neuordnung von Ihrem Wissen schneller zu werden. Dabei haben wir uns in der Entwicklung die Frage gestellt: „Welche Konzepte haben in den letzten Jahren weltweit in den verschiedensten Ländern und Firmen die meisten Erfolge gebracht?“ Dabei konnten wir auf die Arbeit mit den Vertriebsmitarbeitern vieler (Welt-) Marktführer zurückgreifen.

Es werden die individuellen Aufgabenstellungen des Einzelnen herausgearbeitet und neue Verhaltensweisen und die neuesten, erfolgversprechenden Ansätze im Vertrieb aufgezeigt und mit deren Verinnerlichung begonnen. Viele der genutzten Methoden und Modelle sind dabei in dieser Kombination neu und in Zusammenarbeit mit unseren Kunden in den letzten Jahren entwickelt worden.

Nicht weil Sie reaktiv tätig sind erhalten Sie mehr Aufträge und mehr Kunden, sondern, wenn Sie aktiv und authentisch werden, erreichen und übertreffen Sie die Ziele.

Wir geben Ihnen eine Möglichkeit mit sich selbst in Kontakt zu kommen, Ihre eigene Stärke zu potenzieren und dadurch ein mehr an Umsatz zu erreichen. Wir helfen Ihnen ein Team zu bilden, welches unschlagbar ist....

Ich freue mich darauf, Sie als Teilnehmer zu begrüßen.

Herzliche Grüße aus Regensburg

Falk Ruckruh

Die Themen:

1. neue Verhaltensweisen und Denkmuster im Vertrieb für mehr Umsatz und Gewinn
2. verbesserter, schnellerer Austausch untereinander und verbesserte Nutzung des inneren Wissens der Kollegen
3. persönliche Aufgaben in der Entwicklung, seine persönlichen Hindernisse und Hemmschuhe entdecken und beginnen aufzulösen
4. Austausch und Wissensvermittlung entsprechend Teilnehmerwünschen für vertriebsrelevante Themengebiete (z.B. Nutzenargumentation, Zeit-, Selbst und Organisationsmanagement), Welche Konzepte haben in den letzten Jahren die meisten Erfolge gebracht?
5. Erstellung von Aktions- und Umsetzungsplänen für jeden Einzelnen und für die Gruppe zu höherer Umsetzungskonsequenz des Trainings
6. Auswertung des Erlebten

Teilnehmerzahl: 4-12 TN

Dauer: 2 Tage

Ort: geeigneter Raum in Ihrem Unternehmen oder Seminarhotel

- Möglichkeiten, die Sitzordnung zu verändern
- Flipcharts, Pinwände
- Beamer und Overhead
- Ausreichend Luft und Platz

Vorraussetzungen: aufgeschlossen für Neues und sich auf ein Experiment einlassen

Investition: 1.300 € pro Tag plus Spesen

Trainer: Falk Ruckruh, Geschäftsführer Human Culture Akademie

- Seit 1996 im Vertrieb tätig,
- Autor von zahlreichen Fachartikeln, u.a. erschienen in Acquisa, ProFirma und Deutscher Vertriebs- und Verkaufsanzeiger
- Mitglied von Vertriebs-Experts
- zu seinen Kunden zählen sehr viele namhafte Marktführer vom Kleinbetrieb bis zum Großkonzern (Beispiele: Exxonmobil, Acer, Weleda, IKEA)
- dabei arbeitet er weltweit in drei Sprachen