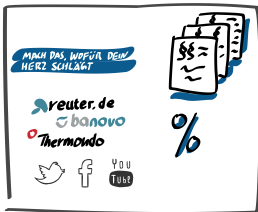


Mögliche Inhalte Verkäufer-Training

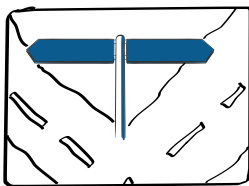
Vorgestellt von Thorsten Moortz

Aufgabenstellung, Inhalte, Ablauf



Veränderungen des Marktes

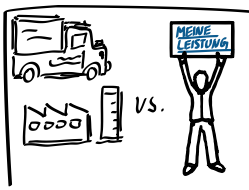
Die nahezu vollständige Auslastung des Handwerks bestimmt die Kapazität in der Produkte geliefert werden können. Steigende Umsätze basieren in Zukunft immer weniger darauf, dass mehr Geschäft bei existierenden Kunden in bestehenden Warengruppen generiert wird. Es müssen die Umsatzanteile sowohl bei den Kunden als auch im Gesamtmarkt zulasten anderer Lieferanten ausgeweitet werden.



Zukünftige Herausforderungen

Da die Produkte, die Preise und die Leistungen rund um die Distribution austauschbarer werden, bekommen die persönliche Bindung und die persönlich erbrachten Leistungen in Zukunft immer mehr Bedeutung.

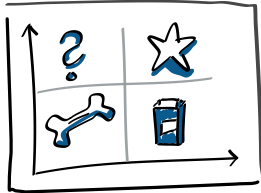
Das Geschäft wird immer noch zwischen Menschen gemacht und diese Zwischenmenschlichkeit erlebt eine Renaissance.



Produkt & Leistung trennen

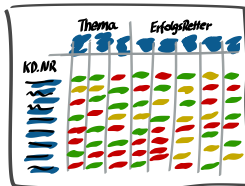
Die Veränderungen bei dem Handwerk führen dazu, dass nur noch Lieferanten zum Zuge kommen, die klare Vorteile über die reine Produktdistribution hinaus anbieten. Der Handwerker fragt sich:

- Wie spart mir der Lieferant Zeit (z.B. wer hat die beste Handhabung bei Reklamationen, wer filtert für mich spannende Informationen)?
- Wie kann ich ohne mehr Aufwand mehr Ertrag erzielen (z.B. Steigerung der Angebots-Auftragsquote, Vereinfachung der Angebote)? Wer bringt mir spannende und wichtige Informationen?
- Wer löst meine akuten Probleme (wie Preisvergleiche im Internet, den Mitarbeitermangel, niedrige Angebots- und Auftragsquote, Qualifikation der Fachkräfte etc.)?



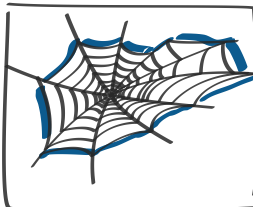
Potential beachten

Der Aussendienst wird mehr und mehr gefordert sein, sein Potential bei dem jeweiligen Handwerker zu erkennen, sein Vorgehen systematisch zu planen und seinen Erfolg zu kontrollieren. Eine reine Umsatz- und Deckungsbeitragsbetrachtung ist die Basis, aber nicht mehr das einzige Hauptwerkzeug.



Chancen nutzen
Schwerpunkte forcieren

Die Einführung und Durchsetzung einer Kunden-Entwicklungsplanung auf der Basis der Potentiale und Chancen ist deshalb ein Schwerpunkt der Veranstaltung. Diese Entwicklungsplanung zielt insbesondere auf die Nutzung der spannenden Kundenbindungs-Instrumente z.B. die Ausstellung, die Eigenmarken, technische Beratungen...



"Netzwerken"

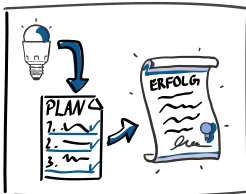
Zusätzlich müssen die Potentiale im Netzwerk genutzt werden. Die Industriepartner hierfür aktiv zu nutzen muss zum geplanten Werkzeug der aktiven Marktbearbeitung werden. Auch im Objektgeschäft wachsen die Anforderungen an die aktive Marktbearbeitung.



Ideen für die
Eigenorganisation

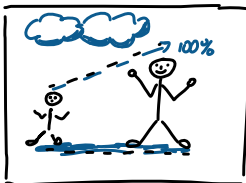
Die neuen Herausforderungen stellen auch die zeitliche Verteilung der eigenen Arbeitszeit auf den Prüfstein. Es gilt, Ideen zu entwickeln, um in der zur Verfügung stehenden Zeit, den sich verändernden Anforderungen auch künftig gerecht werden zu können.

Durchführung der Schulungsmaßnahme



Planung und
Erfolgskontrolle

Für die Durchführung der Schulungsmaßnahmen sollten wir zunächst ein mindestens ein zweistündiges Online-Meeting durchführen, um die Inhaltlichen Schwerpunkte auf Ihre Anforderungen vorab zu definieren.



Systematische
Potentialentfaltung

Die Verkäuferschulung kann mit bis zu 30 Teilnehmern effizient durchgeführt werden. Durch die jahrelange Erfahrung in der Durchführung solcher Veranstaltungen mit Hilfe der Moderationstechnik kann auch bei dieser Gruppengröße für effektive Ergebnisse und durchgängige Spannung garantiert werden.

Beratungs- und Trainingshonorare

- Vorbesprechungen, Konzeptionsmeetings vor Ort pro Tag 1.250,- EUR
- Durchführung Seminare, Workshops oder Vorträge pro Tag 1.950,- EUR

Die Dokumentation von Workshops per Fotodokumentation bzw. Übersendung der Seminarfolien ist im Tagessatz enthalten.

Reisekosten nach tatsächlichem Aufwand, in der Regel Abreise- und Rückreiseort Osnabrück pro Fahrkilometer 0,70 Euro inklusive notwendiger Anreisezeiten. Übernachtungsaufwand pauschal pro Nacht 100,- Euro bzw. Übernahme der Hotelkosten durch den Auftraggeber.

Seminarunterlagen, Vervielfältigungskosten, Druckkosten, Moderationsmaterialien, Raumkosten und ähnliches werden direkt nach Aufwand abgerechnet.

Stornokosten: Bis 10 Werktage vor Veranstaltung 0,- Danach bei Neubelegung durch anderen Kunden 0,- Euro. Ansonsten erfolgt die volle Abrechnung der Leistungen mit der Möglichkeit der Inanspruchnahme zu einem späteren Zeitpunkt.

Thorsten Moortz - Tel.: 0171/2017331 - eMail: moortz@gmail.com - www.moortz.de