

Aufbauworkshop Vertrieb – Innovativer Vertrieb in dynamischen Zeiten

Trainingsinhalte

Innovativer Vertrieb in dynamischen Zeiten

Nur eine offensive und erfolgreiche Vertriebsarbeit kann eine schleichende Kundenerosion verhindern!

Markenbildung – Produktgestaltung – Prozesse – Flexibilität

Die Marke „Stadtwerk“ – die passenden Produkte und Dienstleistungen für eine regionale Marke

- Konzeption von klar strukturierten Produktlinien
- Regionalität & Kundennähe spürbar machen

Der Preis ist nicht alles – Bindungsinstrumente ganzheitlich betrachten

- Segmentierungssystematik für einzelne Kundengruppen
- Kosten-Nutzen-Betrachtung von Bindungsinstrumenten
- Verstärkende Bindungswirkung eines ganzheitlichen Bindungskonzepts

Schnelligkeit ist Trumpf – Präventive Wechselgefährdung erkennen und gegensteuern

- Emotionalisierung eines „Low Involvement“-Markts
- Mit Vertrauen und Glaubwürdigkeit den Wechselstrend stoppen
- Professioneller Umgang mit Kündigungen

Prozessübergreifendes Denken und Handeln – IT-unterstützte Prozessoptimierung durch Automatisierung

- Schnelle Bearbeitung von Kundenanfragen als oberste Priorität
- Datenbankbasierte Angebotskalkulation und Deckungsbeitragsrechnung
- Schnittstellenbetrachtung bei abteilungsübergreifenden Prozessen
- Detaillierte Prozessbeschreibungen als Schlüssel zur Effizienz

Praxisübung Verhandlungsführung – Verhandlungstechniken und Verhandlungsregeln

- Selbst- und Unternehmenspräsentation im Vertrieb
- Punkten durch Kompetenz – Fundierte Beratung und eigene Marktmeinung
- Überzeugen statt Aufschwätzen – Verhandlungs- und Argumentationstipps

Trainingspreis

975,- € erste Person (zzgl. MWSt.)

475,- € jede weitere Person (zzgl. MWSt.)

Der Trainingspreis umfasst folgende Leistungen:

- Praxisnahes Training mit ausführlichen Unterlagen
- Shuttle vom Hotel zum Seminarraum
- Einzel-Komfortzimmer im Schlosshotel Rettershof (jeweils 1 Übernachtung mit Frühstück)
- Mittagessen, Getränke und Pausenbewirtung

Melden Sie 2 Mitarbeiter an und zahlen Sie für den Zweiten nur 50%! Die Übernachtungskosten (92,- € pro Übernachtung) sind im Seminarpreis inkludiert und werden bei Nichtinanspruchnahme erstattet.

Profitieren Sie vom Know-how der CKE aus über 700 Fachtrainings, mehr als 100 aktiven Beratungs- und Servicemandaten für über 300 Energieversorgungsunternehmen und 100 erarbeiteten Risikohandbüchern Strom & Erdgas.

Ihre Ansprechpartner

Michael Garbe
Services & Training
michael.garbe@ck-energy.de
Direkt +49 6195 6730-35
Fax +49 6195 6730-11
Mobil +49 173 686 996 0

Lien Göhler
Leiterin Training
lien.goehler@ck-energy.de
Direkt +49 351 466 29 34
Fax +49 351 466 29 36
Mobil +49 174 341 398 6

Anmeldung

Senden Sie diese Seite an das CKE Fax:

+49 6195 6730-11

Wir melden folgende(n) Mitarbeiter zum Aufbauworkshop Vertrieb - Innovativer Vertrieb in dynamischen Zeiten an:

975,- € erste Person (zzgl. MWSt.)

475,- € jede weitere Person (zzgl. MWSt.)

Unternehmen/ Unterschrift:

<i>Name</i>	<i>Telefon</i>	<i>E-Mail</i>	<i>Datum</i>
.....
.....
.....
.....

Stornierung:

Bei Stornierung der Anmeldung bis zum 14. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn ist kein Teilnahmebeitrag zu entrichten. Bei Stornierung ab dem 13. Kalendertag vor der Veranstaltung sind 50% des Teilnahmebeitrags zu entrichten. Bei Stornierungen ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Die Vertretung eines Teilnehmers durch eine andere Person aus demselben Unternehmen ist möglich.