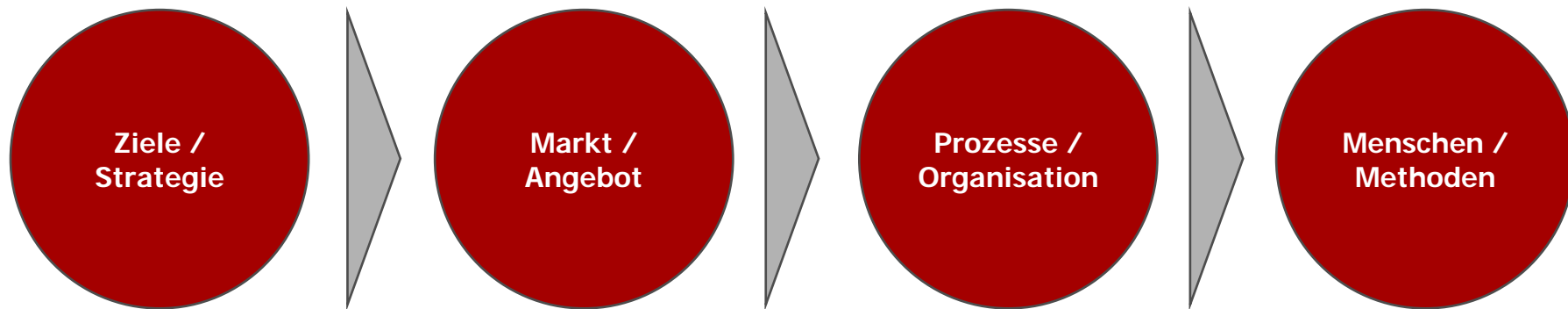


Vertrieb - Die vier Eckpfeiler einer jeden Vertriebsorganisation



Inhalte:

- Quantitative und qualitative Ziele
 - Langfristig
 - Mittelfristig
 - Kurzfristig
- Fähigkeiten und Maßnahmen
- Strategieformulierung

Inhalte:

- Kundengruppe
- Angebote des Kunden
- Kundenkaufkriterien
- Marktsegmentierung
- Wertschöpfungskette
- kritische Erfolgsfaktoren
- Value Proposition

Inhalte:

- Rollen / Verantwortlichkeiten (Sales Mgmt. / Sales Reps.)
- Teambuilding
- Vertriebsprozess

Inhalte:

- Umsetzung der Anforderungsprofile
- Methoden und Werkzeuge
- Optimales Vorgehen
 - im Vertrieb
 - in den anderen Elementen der WSK