



Spitzenvertrieb durch Lean Management

Spitzenergebnisse erreichen, Wachstum fordern, Ziele erreichen, Führung verbessern

Wer sich heute nicht in eine bessere Ausgangsstellung bringt, wird in den nächsten Jahren verlieren. Machen Sie sich jetzt bereit für die heutigen und zukünftigen Prioritäten im Vertrieb/Verkauf. Warum?

Der heutige Veränderungsdruck im Vertrieb ist so hoch wie nie, Tendenz zunehmend. Mit dieser Impulsveranstaltung haben Sie die Möglichkeit den Wandel einzuleiten und Ihre Situation systematisch zu analysieren und die Trends zu erkennen. Außerdem erhalten Sie konkrete Vorgehensweisen und Instrumente an die Hand, um Ihren Vertrieb für die Zukunft fit zu machen, mit besonderen Fokus auf Prozesse, Abläufe, Strukturen sowie Lean Leadership im Vertrieb.

Ihr Nutzen

Sie werden Ihren Vertrieb und Verkauf auf Zukunft schalten und

- erweitern Ihre Führungskompetenz im Vertrieb
- machen Ihre Mitarbeiter zu Vervielfältigern von Lean Management im Vertrieb auf Ihr Unternehmen abgestimmt
- nutzen Lean Management im Vertrieb zu einem anhaltenden Wettbewerbsvorsprung, mit hoher Effizienz und Effektivität
- erkennen den Weg, der zu exzellenten Erfolgen im Vertrieb führt
- steigern die Customer Face Time
- stärken die Führungsleitung und Problemlösungskompetenz der Mitarbeiter
- steigern die Wertstromorientierung im Vertrieb

Themenschwerpunkte

- 10 konkrete Ansätze für einen schlanken Wandel im Vertrieb
- Ausrichten Ihrer Vertriebsaktivität strategisch und zielorientiert auf Potenzialkunden
- 5S im Vertrieb - abspecken wo es geht
- Verschwendungen in den Angebots- und Auftragsklärungsprozessen strukturiert reduzieren
- Vertriebsorganisation gezielt am Wertstrom orientieren und die Projektzufriedenheit systematisch steigern
- Mit dem Lean Leadership Modell treffen Sie Ihre Entscheidungen auf der Basis von Zahlen, Daten, Fakten und führen hochmotiviert sich selbst und Ihre Mitarbeiter
- Die großen unsichtbaren Gefahren im Vertrieb
- Projekte, Organisation, Kommunikation, Erfolge durch visuelles Vertriebsmanagement vervielfältigen
- Leads schaffen, eine hohe Trefferquote erreichen und die Neukundenquote optimieren
- Den Innendienst verkaufsaktiv einbinden und stärken
- Wie Sie durch Lean Leadership Management die Höherqualifizierung Ihrer Mitarbeiter und Führungskräfte kontinuierlich verbessern

Zielgruppe

Diese Impulsveranstaltung richtet sich an Führungskräfte mit Verantwortung im Vertrieb und Verkauf, die die Verkaufskraft ihres Unternehmens und ihrer Vertriebsteams wirksam stärken wollen sowie für Entscheider, die in eine neue oder erweiterte Führungsposition hineinwachsen sollen (KMU's)

Termine und Orte

31.01.2019 - Niedernhausen (FFM)
03.09.2019 - Niedernhausen (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Investition

€ 695,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. IM-6

BXB

Anmeldung

Fax: 0 61 05 / 60 75

eMail: info@bxb.de

www.bxb.de

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Spitzenvertrieb durch Lean Management - Spitzenergebnisse erreichen, Wachstum fordern, Ziele erreichen, Führung verbessern - LM-6

Veranstaltungsort und Termine

31.01.2019 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

03.09.2019 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich

an:

Übernachtung vom Vortage an

Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung

Name / Vorname

Straße / Nr. PLZ / Ort

Telefon / Durchwahl Telefax

eMail

Ort / Datum Unterschrift

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.