

9./10. November 2005, NürnbergMesse

CRM-expo

Messe + Kongress

Intensivseminar 3 am 8. November 2005

Solution Selling® für Entscheider

Fred Kessler

hat es sich zur Aufgabe gemacht, seinen Kunden zu helfen messbar mehr Neukunden, Umsatz und Ertrag zu generieren.

Er hat 20 Jahre Erfahrung im internationalen Verkauf von Gütern und Dienstleistungen, in unterschiedlichen Industrien. Seine Karriere setzt sich zusammen aus mehreren Vertriebs-, Vertriebsmanagement- und Semiormanagementpositionen. Kernkompetenzen liegen in Bildung von Allianzen, Business Development, Vertriebsprozessen und Entwicklung von Mitarbeiterfähigkeiten. Er berät mehrere internationale Unternehmen und ist Geschäftsführer von International Sales & Processes.



Zielsetzung:

Nach Teilnahme an diesem Seminar sind Sie in der Lage alle notwendigen Maßnahmen zu erkennen und durchzuführen, die zur erfolgreichen Implementierung einer hoch effizienten Vertriebskultur notwendig sind, um Ihren Neukundenanzahl, Ihre Umsätze und Ihre Erträge messbar und dauerhaft zu erhöhen.

Im Vertrieb von Lösungen ist es, ähnlich wie in Entwicklung und in der Produktion, notwendig einen Prozess zu definieren, zu implementieren und mit allen am Vertrieb Beteiligten zu praktizieren. Nur so generiert ein Unternehmen heute messbar mehr Neukunden, Umsatz und Ertrag. Fast nebenbei stellt sich so ein exaktes Forecasting (~90%) ein. Die Kriterien von Basel II werden zu großen Teilen erfüllt und das Risiko privater Haftung der Organe von Kapitalgesellschaften (KonTraG) wird minimiert, indem ein wesentlicher Bereich der Risikofrüherkennung abgedeckt wird.

Dieses Seminar auf der Basis von Solution Selling® gibt Ihnen als Entscheider Überblick und Einblick in den Mehrwert, sich dem Thema Vertriebsstrukturierung zu widmen. Sie erhalten Werkzeuge in die Hand, die Sie in die Lage versetzen, alle Schritte Ihres eigenen Vertriebsprozesses zu beschreiben und zu implementieren.

Teilnehmer

Zielgruppe:

Zielgruppe für das Seminar sind Vorstände, Geschäftsführer/innen, Vertriebs- und Marketingleiter/innen aus Unternehmen aller Branchen, die lösungsorientierte Dienstleistungen, Produkte und Technologien anbieten.

Kursinhalte:

- Kritische Geschäftsthemen im Vertrieb
- Fünf Säulen des Vertriebs
- Schlüsselfähigkeiten im Vertrieb
- Pipelinebetrachtung
- Vertriebsprozess-Modell
- Definition einer „Lösung“
- Definition von „Pain“
- Definition von Mehrwert
- Definition von Alleinstellungsmerkmalen
- Organisatorische Zusammenhänge
- Bedarfsweckungsstrategien
- Zugang zu Entscheidern
- Entscheidungsprozesse
- Wirtschaftlichkeitsanalyse
- Umgang mit Ausschreibungen
- Verkaufsverhandlungen
- Opportunity Assessments
- Meilensteinbetrachtung im Vertriebsprozess
- Exaktes Forecasting
- Vertriebsmanagement
- Messbarer Mehrwert

**Das Seminar findet statt am 8. Nov. 2005, 10:00 bis 17:00 Uhr
im CCN Mitte, Messezentrum Nürnberg, 90471 Nürnberg**

9./10. November 2005, NürnbergMesse

CRM-expo

Messe + Kongress

Anmeldung zum Intensivseminar 3 Referent: Fred Kessler

**Ich nehme verbindlich am Intensivseminar 3 am 8. November 2005
zum Preis von 590,- Euro zzgl. MwSt. teil:**

Vorname, Nachname

Firma

Straße, Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Fax

E-Mail

- Ich bin an aktuellen Informationen rund um die CRM-expo Messe und Kongress interessiert und möchte den Newsletter alle 4 bis 6 Wochen per E-Mail erhalten.

Ich will auch die Messe CRM-expo besuchen

- 1 Tag: 0,- Euro* 2 Tage: 30,- Euro*

*) Sonderpreis für Seminarteilnehmer

Ich zahle per Überweisung

Ich zahle mit Kreditkarte (bitte ankreuzen)

- Eurocard/Mastercard Visa

Kartennummer:

Gültig von / bis / Karten-Prüfnummer

Karteninhaber (Bitte in Druckbuchstaben):

Ich bin mit dem oben angekreuzten Zahlungsweg (ggf. Einzug über Kreditkartennummer) einverstanden.

Ort/Datum

rechtsverbindliche Unterschrift

Firmenstempel

Teilnahmebedingungen

Die Teilnahmegebühr einschließlich Dokumentation und Erfrischungen ist nach Erhalt der Rechnung sofort fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Stornierungen sind nur in schriftlicher Form zulässig und sind bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich. Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 200,- Euro erhoben. Bei Absagen danach wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Selbstverständlich akzeptieren wir eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag vor Veranstaltungsbeginn. • Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Bitte vollständig ausgefüllt und unterschrieben zurück an:

asfc gmbh, Projektleitung CRM-expo
Hermann-Glockner-Str. 5, 90763 Fürth

Fax: 0911-97 00 58-66