

Trainingssteckbriefe (2)

Thema	Vertriebsplanung
Zielgruppe	Mitarbeiter im Vertrieb (Innen- wie Außendienst)
Lernziel(e)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Das eigene Zeitbudget wirkungsvoll einsetzen ➤ Vertriebsmaßnahmen gezielt planen ➤ Markt / Kunde / Wettbewerb zielführend einschätzen ➤ Vertriebserfolg steigern
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mein Aufgabenprofil im Vertrieb ➤ Jahresplanung – mein Zeitbudget ➤ Das Plattform Konzept ➤ Meine Zielvorgaben ➤ Welche Zielrichtung haben meine Vertriebsaktivitäten ➤ Was benötige ich an Wissen, Fertigkeiten, Verhalten
Methoden	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Erfahrungsaustausch ➤ Lehrgespräch ➤ Übungen
Organisatorisches	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dauer: 2 Tage (auch modular möglich) ➤ Interne- oder externe Durchführung ➤ Max. 9 Teilnehmer ➤ Teilnehmerunterlagen + Fotoprotokoll werden zur Verfügung gestellt