

Vertrieb 4.1 – Werkzeuge für den Erfolg!

Inhalt:

1. Bestimmungsfaktoren für den Vertrieb

- 1.1 Veränderungen der Märkte
- 1.2 Vertriebs-Basics
- 1.3 Spannungsfeld Vertrieb und Marketing
- 1.4 Permanente Marktforschung
- 1.5 Absatzwege
- 1.6 Entwicklung / Überarbeitung des Vertriebskonzeptes

2. Basisregeln zur Umsetzung betrieblicher verkaufsfördernder Maßnahmen

3. Maßnahmen in der Kommunikation

- 3.1 Benutzung weiterer Kommunikationswege
- 3.2 Empfehlungsmarketing (Viral Marketing) als Werkzeug
- 3.3 Web 2.0: Das Internet als Werkzeug (Social Media Marketing)
- 3.4 Die Sprache der Zielgruppe
- 3.5 Das zielführende Verkaufsgespräch

4. Maßnahmen durch betriebliche Strukturen

- 4.1 Einführung und Benutzung von CRM
- 4.2 Die Einführung von Projektmappen
- 4.3 Das Beschwerdemanagement

5. Maßnahmen im Leistungsangebot / Produktbereich

- 4.3 Der Mitarbeiter als zentrales Element für Qualität und Kundenloyalität
- 4.4 Cross-Selling und Up-Selling
- 4.5 Aufbau und Wirkung von Kundenbegeisterung

6. Maßnahmen durch externe Strukturen

- 6.1 Multiplikatoren
- 6.2 Netzwerke
- 6.3 Kundenvermittler
- 6.4 Referenzkunden

7. Die Messe im Marketing Mix Ihres Unternehmens

- 7.1 Messeziele
- 7.2 Der Messestand als Bühne
- 7.3 Kundeneinladung
- 7.4 Nach der Messe ist vor der Arbeit!