

# Der erfolgreiche Vertrieb

Führungsinstrumente und Strategien für den Vertrieb und Verkauf

3-Tage Zertifikatslehrgang

- 
- **Die Idee einer erfolgreichen Vertriebsstrategie**

---

  - **Erfolgreicher Umgang mit der Digitalisierung**

---

  - **Moderne Management-Tools gezielt nutzen**

---

  - **Gezielte Steuerung der Effizienz im Vertrieb**

---

  - **Markt- und kundenorientierte Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation**

---

  - **Rhetorik und Verhandlungsführung für Verkaufsleiter**

---

  - **Zielorientierte Führung von Vertriebsmitarbeitern**
- 

## Zielgruppen

- Vertriebsmitarbeiter/- innen Verkaufsleiter/-innen
- Bezirksleiter
- Gebietsverkaufsleiter/-innen
- Niederlassungsleiter/-innen
- Führungsnachwuchs im Vertrieb

## Lehrgangsziel

Zum Thema Rhetorik , Vertrieb, Kommunikation erfahren Sie was heute und in Zukunft wichtig ist. Sie sind für das Erreichen Ihrer Verkaufsziele selbst verantwortlich. Ziele zu setzen, Ihre Strategien zu definieren, Vertriebsmitarbeiter erfolgreich zu führen Ihre Kunden in der Epoche der Digitalisierung zu begeistern ist nur eine Voraussetzung, um sich im heutigen Verdrängungswettbewerb zu behaupten . In diesem Zertifikatslehrgang erhalten Sie einen praxisnahen Überblick über aktuelle Vertriebs-Trends und lernen Methoden sowie Werkzeuge der strategischen Vertriebsarbeit kennen. Sie erfahren, wie Sie durch Statistiken und Schwarm-Intelligenz Erfolge für Kunden und Mitarbeiter messbar machen. Darüber hinaus erhalten Sie wertvolle Tipps, wie Sie mit wichtigen Kunden noch erfolgreicher verhandeln können.

Sie sparen Zeit und gewinnen glückliche Kunden durch Emphatische Kundenansprache , und modernste Analyseverfahren maximieren Sie Ihre Wahrscheinlichkeiten für erfolge. Ihr Gewinn sind Kunden die Ihnen Vertrauen und Freude an der Dienstleistung haben , also einen Mehrwert erleben , positive Emotionen.

100 % begeisterte und langjährige Klienten die zu Freunden geworden sind. Mit meiner Unterstützung haben diese Ihre Umsätze um mehr als 300% gesteigert und das ohne Zauberei sondern einfach nur mit dem Wissen der Verführung und der Fähigkeit Menschen zu begeistern. Vertrieb bedeutet nicht, dass man fertige Prinzipien und Konzepte auswendig lernt , sondern , dass man Wissen analysiert und dieses dann empirisch messbar optimiert. Das ist das was mich von allen Anderen unterscheidet. Ich mache nicht Versprechungen sondern ich zeige transparent den Weg des Erfolges und warum dieser Funktioniert.

Aus meiner Praxiserfahrung im Handel, weiß ich - Nur weil der Kunde ein Produkt möchte, heißt es nicht einfach , dass es die beste Strategie ist ihm eins zu verkaufen : Deswegen Strategieberatung .

Denken wie die großen – Wenn wir ein Unternehmen wie z.B. Amazon führen, dann biete ich dem Kunden nicht einfach nur ein Produkt an, sondern komplett Lösungen und komplementär Artikel.

## Ihr Experte

Michael Dannenfeldt

Bekannter Vertriebsexperte, Studium Wirtschaftspsychologie, Jahrzehntelange Praxiserfahrung, Top-Trainer für Verkauf und Rhetorik. Erfahrener Referent und Buchautor.



**Auch als  
Inhouse-Training  
buchbar!**

[www.mdce.de](http://www.mdce.de)

**1. Tag 10.00 Uhr****Entwicklung einer Vertriebsstrategie – Aufgaben des Verkaufsleiters**

- Voraussetzungen zur Entwicklung einer Vertriebsstrategie
- Entwicklung von strategischen Zielen
- Bausteine einer erfolgreichen Vertriebsstrategie
- Einbindung des Vertriebsteams
- Mitarbeiter für Vertriebsziele fit machen

**Wichtige Management-Tools zur Entwicklung einer Vertriebsstrategie nutzen**

- Mit MDCE-Analysen die eigenen Vertriebschancen identifizieren
- Vertriebsziele in einer Vertriebs-Scorecard übersichtlich zusammenfassen
- Alleinstellungsmerkmale im Kundenmanagement entwickeln und gezielt einsetzen
- Bestimmung der eigenen Marktposition
- Gestaltung eines Kundenbewertungssystems

**Steigerung der Effektivität und Effizienz im Vertriebsmanagement**

- Die Vertriebsorganisation auf die Vertriebsstrategie ausrichten
- Überprüfung der Verkaufsprozesse auf Wirkung und Nutzen
- Aufbau eines Multi-Channel-Vertriebs
- Die Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst erfolgreich gestalten

ca. 18.00 Uhr Ende des ersten Lehrgangstages

**2. Tag 10.00 Uhr****Mit wertigen Kunden langfristige Partnerschaften mit Nutzen für beide Parteien erreichen**

- Einsatz eines systematischen Anfragen- und Angebotsmanagements
- Aufbau und Gestaltung von Kundengewinnungsplänen
- Kunden mit gezielten Mehrwertkonzepten begeistern
- Die Umsetzung eines Supply-Chain-Managements
- Kundenbindungswerkzeuge kundenspezifisch einsetzen

**Kennzahlen und Controlling im Vertrieb**

- Vertriebscontrolling – Chance statt „Bedrohung“
- Den Vertrieb als Profit-Center führen
- Zielführende Kennzahlen zur Steuerung des Vertriebs auswählen
- Die wichtigsten Analyse-Tools zur Beurteilung des Vertriebs Erfolgs

**Erfolgreiche Führung von Vertriebsmitarbeitern**

- Die Erzielung eines Commitments
- Mitarbeiter für Ziele/Strategien begeistern
- Mit kritischen Personalentscheidungen fair umgehen
- Wirkung der unterschiedlichen Führungsstile
- Leistungsmotivation in Teams
- Delegation – Führungsstil der Zukunft
- Die 4 Möglichkeiten des Führens mit Zielen
- Aufbau eines Zielvereinbarungsprozesses

ca. 18.00 Uhr Ende des zweiten Lehrgangstages

**3. Tag 9.00 Uhr****Rhetorik und Verhandlungsführung für Verkaufsleiter**

- Die Motivlage der Gesprächspartner erkennen und durch individuelle Ansprache stärken
- Durch Verkauf von Vorteil und Nutzen Kampfgespräche vermeiden
- Die wichtigsten Kommunikationsregeln zur Erzielung eines Commitments
- Die Hintergründe von sachlichen und psychologischen Einwänden
- Das Management von Konflikt- und Krisensituationen
- Antipathie und Angst erfolgreich in Mut und positive Angriffslust umwandeln

**Gespräche mit wichtigen Kunden erfolgreich zum Abschluss bringen**

- Analyse der Eigen- und Kundenziele
- Entwicklung eines zielgerichteten Gesprächsleitfadens
- Die 6 Phasen einer zeitgemäßen Verhandlungsstrategie
- Überprüfung der Denk- und Sprachgewohnheiten
- In harten Preisgesprächen bestehen können

16.00 Uhr Ende des dritten Lehrgangstages

**Test zur Erlangung des Zertifikats**

Der Test ist freiwillig. Bei Nicht-Teilnahme erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung für die Veranstaltung.

16.30 Uhr Ende der Veranstaltung

# ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: [info@mdce.de](mailto:info@mdce.de)

Web: [www.mdce.de](http://www.mdce.de)

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 02374 - 923 96 13

**Teilnahmegebühr****Staffelpreis**

€ 999,- zzgl. MwSt.

bei Anmeldung von 1 Teilnehmer,  
für den 1. Teilnehmer

€ 799 zzgl. MwSt.

für den 3. und jeden weiteren Teilnehmer