

THE CONNECTING DOT

The place where it all comes together



www.tcd-academy.com

Maßnahmen im Vertrieb für die Zeit nach der Krise

Angebotsportfolio schärfen, um Treffsicherheit zu steigern

Inhalt

- Es besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass sich ihr Markt durch die Krise verändert.
- Klare Kommunikation und offener Dialog mit ihrem Vertriebsteam als wesentliche Grundlage für ein erfolgreiches Krisenmanagement im Vertrieb.
- Maßnahmen zum Wiederherstellen und Stabilisierung von Umsatz als wichtige Hilfe aus der Krise in eine erfolgreiche Zukunft.
 - Methoden zur Angebotsschärfung.
 - Methoden zur Erkennung und Auswahl von neuen Angebotsmodellen
 - Es gibt keine falsche Maßnahme!

Rollen / Zielgruppen

- Account Manager
- Business Development Manager
- E-Commerce Manager
- Gehobenes Management
- Geschäftsleitung KMU
- Mittleres Management
- Marketing Manager
- Online-Marketing-Manager
- Mittleres Management
- Unternehmensgründer
- Vertriebsleiter

Module

- Erkennen des wirklichen Problems zur Steigerung der Wirkung aller Maßnahmen
- Kennenlernen und Einsatz von schnell wirkenden Kreativitätsmethoden zur Findung von möglichen angepassten und neuen Angeboten.
- Einbindung des kollektiven Wissens des Teams zur Analyse, Bewertung und Umsetzen von angepassten und neuen Angeboten.
- Führen des Vertriebsgesprächs durch klare und nachvollziehbare Botschaften

Kompetenzen die vertieft werden

- Herausforderungen und Krisen zunehmend als Chancen begreifen.
- Stärken der Fähigkeit Probleme zu analysieren und von bloßen Einwänden zu unterscheiden
- Einsetzen und Anpassen von Kreativitätsmethoden zur Findung von neuen Ideen
- Erkennen der Stärke des kollektiven Wissens eines Team
- Kennenlernen einer Vertriebsmethode die es Wert ist, schnell von allen umzusetzen ist und Nachhaltigkeit des Erfolgs „garantiert“.

Online Workshop