

SECHSTE DISZIPLIN: NETZWERK & BEZIEHUNGEN

Eine Generation von cleveren, technikaffinen Mitarbeitern und Konsumenten ist im Anmarsch. Ab 2025 werden die zwischen 1980 und 2000 geborenen „Millennials“ den Großteil der Werkstätigen darstellen. Vertriebsorganisationen müssen lernen, mit diesen selbstständigen Mitarbeitern umzugehen wie Beziehungen zu „strukturieren“, zu planen und zu realisieren sind.

Change-Leader im Vertrieb entwickeln nachhaltige Beziehungen zu Entscheidungsträgern, zu Kollegen und zu ihren Mitarbeitern. Dieses Netzwerk unterstützt die Stabilität in Beruf und Karriere. Vertriebsleiter verstehen sich als Backup in der kundenorientierten Arbeit ihrer Mitarbeiter, sie helfen beim internen Vertrieb und öffnen Türen für ihr Team und jeden Einzelnen. Sie verstehen die Vorteile interkultureller Kompetenz im globalen Kontext. Verkaufsleiter füllen oder überbrücken entstandene Lücken. Das ist Agilität!

Sie verstehen mit uns Beziehungsmanagement neu zu definieren und optimal anwenden: Generationenwandel als Chance begreifen. Ihr Nutzen: Netzwerk und Beziehungen auf einen neuen Level heben

EINFÜHRUNG ACCOUNTPLANUNG

- Strategie, Organisation und Personal: Grundlagen der Schlüsselkundenentwicklung
- Vertriebsmanagementrolle für Buying- und Selling Center

ACCOUNTPLANUNG-COACHING

- Kundencockpit
- Datareview
- Potentialermittlung

TRUSTED ADVISOR-COACHING

- Rolle des TA im Buying Center
- Positionieren des TA in der Praxis
- Beratungsrollen im Verkauf