



Informationen
zum
VENDO Workshop
Vertrieb

„Team Selling“

RAISCH-Team

Das VENDO-Trainingsmodul für Verkaufsteams

„Team Selling“

Der moderne technische Vertrieb erfordert aufgrund der Komplexität und der Geschwindigkeit des internationalen Marktgeschehens neue Organisationsformen in den Verkaufsabteilungen von Technikunternehmen. Vorbei sind die Zeiten des Einzelkämpfers im Außendienst und der rein auf die Auftragsabwicklung fokussierte reaktive Innendienst. Team Selling ist der Weg sich vom Wettbewerb durch eine erheblich verbesserte Kundenorientierung abzusetzen, in dem Verkaufsteams entstehen, die auf der Basis von spezifischen Bearbeitungsprogrammen Kunden pro-aktiv per Telefon betreuen. Dadurch gewinnt der Außendienst die Zeit, sich konsequent um Schlüssel- und Zielkunden zu kümmern, ohne unmittelbar befürchten zu müssen, dass Basiskunden aufgrund fehlender Beziehungspflege zum Wettbewerb abwandern. Team Selling erschließt und nutzt somit Potenziale in der eigenen Vertriebsorganisation.

Der VENDO-Workshop „Team Selling“ liefert das komprimierte Know-how und die wichtigsten Werkzeuge für die tägliche Praxis von Verkaufsteams in Technikunternehmen.

*„Zusammenkommen ist ein Beginn,
zusammenbleiben ist ein Fortschritt,
zusammenarbeiten ist der Erfolg.“*

Henry Ford

Das sind die Themenschwerpunkte:

- Team Selling?
- Unser Verkaufsprozess
- Strategisches Kundenmanagement
- Unser Kunden-Portfolio
- Unsere Kundenbearbeitungsprogramme
- Unser CRM-System
- Unsere KPIs und die Balanced Scorecard (BSC)



Ergänzend zur theoretischen Grundlage wird durch anschauliche und praxisnahe Beispiele und Übungen der Bezug zum Vertriebsalltag und Kundenmanagement hergestellt.

Gerne beantworten wir Ihnen weitere Fragen zu detaillierten Inhalten, Methoden und zur Ablauforganisation und unterbreiten Ihnen Ihr persönliches und detailliertes Angebot.

Anne-Rose Raisch
RAISCH-Team
Tel. +49 (7157) 5 38 40 – 0
Anne-Rose.Raisch@raischteam.de