

## KONZEPT

Falsch ist, ein Produkt oder eine Marktleistung zu entwickeln und sich erst danach die Frage nach dem Verkauf oder Vertrieb zu stellen. Richtig ist, den Verkauf und Vertrieb in die Entwicklung neuer oder verbesserter Marktleistungen einzubeziehen. Nur so landet das Wissen über Kunden, Wettbewerb und Absatzpartner auch in den Strategien und Konzepten des Unternehmens. Die Verkaufsstrategie beginnt bereits bei der Erarbeitung von Unternehmens- und Geschäftsstrategien. Die verantwortlichen Executives aus Verkauf und Vertrieb sollten dort ihre Impulse einbringen. Nur so entstehen Produkte und Leistungen, die der Kunde will, die aber auch die Verkaufs- und Vertriebsorganisation mit beeinflusst hat und demzufolge auch engagiert und mit Herzblut verkaufen wird. Ab dann liegt es am Vertrieb, eine starke Leistung am Verkaufspunkt zu erzielen. Dazu braucht es ein überzeugendes Verkaufs- und Vertriebsmanagement.

## AUFBAU

Teil 1: 4 Tage zu Strategie, finanziellen Überlegungen und Strategieumsetzung am Markt

Teil 2: 4 Tage Verkaufs- und Kundenmanagement

## TEILNEHMENDE

- Führungskräfte mit dem Ziel, die Möglichkeiten von Verkauf und Vertrieb optimal zu nutzen
- Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb
- Executives aus allen Bereichen, die Verkauf und Vertrieb weiter optimieren wollen
- Spezialisten, die ihrem Verkauf oder Vertrieb mehr Kraft und Wirkung geben wollen
- Key Account Manager

## THEMEN

### Unternehmens- und Geschäftsstrategien

- Unternehmens- und Geschäftsstrategien
- Gesetzmässigkeiten des Strategischen Managements

### Strategisches Management

- Der optimale Weg in die Zukunft
- Strategische Analysen, Strategische Optionen, präzise Strategien

### Finanzielle Weichenstellungen

- Die zentralen finanziellen Überlegungen auf dem Weg zum Markterfolg

### Die Verkaufsstrategie

- Erarbeitung einer überzeugenden Verkaufsstrategie

- Den Verkaufsprozess gestalten, Wettbewerbsvorteile im Verkauf aufbauen

### Exzellenz im Vertriebsmanagement

- Den Vertrieb zu einer Kernkompetenz entwickeln
- Den Wettbewerb im Vertrieb gewinnen

### Kundennutzen und Vertriebsstrategie

- Wer die Kunden und Entscheider wirklich sind
- Was Kunden und Absatzpartner wirklich wollen

### Added Value Konzepte

- Aus einem Mehr an Kundennutzen eine gesteigerte Gewinnmarge ableiten
- Customer Value – Vertriebsmanagement entlang des Kundennutzens

### Kundenpotenziale erkennen und nutzen

- Neue Wege zur Potenzialerkennung
- Umsatzpotenziale optimal nutzen

### Bestehende Kunden sichern

- Kundenzufriedenheit und operationelle Exzellenz
- Zeitliche, räumliche und emotionale Kundennähe

### Key Account Management

- Das Geschäft mit grossen, bedeutenden Kunden
- Instrumente des Key Account Managements

### Kundenverlust vermeiden, Lost Customer Programme

- Instabilität in der Kundenbeziehung erkennen
- Programme, um Kundenverlust zu vermeiden

### Digitalisierung des Verkaufs

- Neugestaltung der Verkaufsprozesse
- Digitale Geschäftsmodelle im Verkaufsmanagement

### Durchführungen

4 + 4 Tage

M7519	Teil 1	18. – 21.02.2019	Stuttgart, D
	Teil 2	02. – 05.04.2019	Rottach-Egern, D
M7529	Teil 1	08. – 11.04.2019	Zürich, CH
	Teil 2	17. – 20.09.2019	Brunnen, CH
M7539	Teil 1	01. – 04.07.2019	Köln, D
	Teil 2	17. – 20.09.2019	Brunnen, CH
M7549	Teil 1	11. – 14.11.2019	Zürich, CH
	Teil 2	10. – 13.12.2019	Köln, D

Seminargebühr: CHF 6.900.– / EUR 6.400.– zzgl. MwSt.

**Anmeldung:** [www.mab-edu.com/m75](http://www.mab-edu.com/m75)  
oder mit Anmeldekarte Seite 146

**Prospekt herunterladen unter** [mab-edu.com/m75](http://mab-edu.com/m75)

Similar programs in English: [www.mab-edu.com/english](http://www.mab-edu.com/english)

# ADMINISTRATION, ANREISE, UNTERKUNFT.

## BERATUNG

Gerne stehen wir Ihnen für eine telefonische Beratung zur Verfügung.

MAB Swiss Executive School  
IMCE Group AG, Kirchstrasse 3  
CH-8700 Küsnacht / Zürich  
Telefon +41 (0) 44 913 15 80  
Fax +41 (0) 44 913 15 81  
E-Mail: [info@mab-edu.com](mailto:info@mab-edu.com)  
[www.mab-edu.com](http://www.mab-edu.com)

## ANMELDUNG

Ihre Anmeldung nehmen wir per E-Mail, Post, Fax oder Internet entgegen. Umgehend erhalten Sie von uns die Anmeldebestätigung, sofern noch Plätze frei sind.

## SEMINARGEBÜHR, HOTEL, TAGESPAUSCHALE

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar, nicht hingegen die anfallenden Kosten für Unterkunft, Verpflegung, Tagespauschale (conference package). Informationen zur Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Jede(r) Teilnehmer(in) bezahlt, unabhängig von der Seminargebühr und von der Hotelreservation, eine Tagespauschale für das «Conference Package». Unsere Veranstaltungen finden in geeigneten Seminarhotels oder in unserem Executive Campus in Küsnacht / Zürich oder in St. Gallen statt.

## MEHRWERTSTEUER

Bei Veranstaltungen in der Schweiz verrechnen wir die Schweizer Mehrwertsteuer. Bei Veranstaltungen ausserhalb der Schweiz wird, bei Firmenkunden, keine Mehrwertsteuer verrechnet (Reverse Charge resp., für Schweizer Kunden, Leistung im Ausland).

## UMBUCHUNG, VERSCHIEBUNG, ÄNDERUNG, STORNIERUNG

Umbuchungen von einer Durchführung auf die nächste sind bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 400.– möglich. Bis 2 Wochen vor Seminarbeginn kann gegen Bezahlung dieser Umbuchungsgebühr ein Ersatzteilnehmer benannt werden, welcher der Teilnehmerbeschreibung entspricht. Nicht besuchte Seminare oder Seminarteile entfallen entschädigungslos. Eine Seminaredurchführung kann mangels Teilnehmern oder aufgrund von höherer Gewalt von uns annulliert werden, ohne dass ein Schaden geltend gemacht werden kann. Eine Stornierung der Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn für Sie kostenlos möglich, was die Seminargebühr betrifft. Bezüglich Stornokosten des Hotels gelten die Bestimmungen des Hotels resp. Ihrer Hotelbuchung. Wer die Seminarteilnahme 3 Monate bis 6 Wochen vor Seminarbeginn storniert, bezahlt 40% der Seminargebühr als Stornogebühr. Wer 6 Wochen oder weniger vor Seminarbeginn storniert, bezahlt die volle Seminargebühr, hat allerdings die Möglichkeit, bis 10 Arbeitstage vor Seminarbeginn eine(n) Ersatzteilnehmer(in) zu entsenden.

## VERSICHERUNG, HAFTUNGSAUSSCHLUSS, AGBS

Schäden aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annullation des Seminars, Stornogebühren für bereits gebuchte Flüge oder Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens sind ausschliesslich durch die/den Teilnehmer(in) resp. die uns beauftragende Organisation/Unternehmung selbst zu versichern und abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits, die über den Betrag der bezahlten Seminargebühr hinausgeht, wird wegbedungen. Es gilt Schweizer Recht. Gerichtsstand ist Zürich. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IMCE Group AG, die Sie im Internet unter [www.mab-edu.com/AGB](http://www.mab-edu.com/AGB) finden. Alle früheren Angaben zu Inhalt, Termin und Preis verlieren mit dem Erscheinen des jeweils aktuellen Prospekts ihre Gültigkeit.

Ausgabe Nov. 2018

Ich bitte um Bestätigung folgender Anmeldung:

# Anmeldung

Name des Seminars/Programms:

Nummer:

Datum:

Persönliche Daten:

Frau

Herr

Rechnungsstellung an: Firma

Privat

Titel

\_\_\_\_\_

Name

\_\_\_\_\_

Vorname

\_\_\_\_\_

Strasse, Postfach

\_\_\_\_\_

PLZ

\_\_\_\_\_

Ort

\_\_\_\_\_

Land

\_\_\_\_\_

E-Mail

\_\_\_\_\_

FIRMA

Firma

\_\_\_\_\_

Abteilung

\_\_\_\_\_

Strasse, Postfach

\_\_\_\_\_

PLZ, Ort

\_\_\_\_\_

Land

\_\_\_\_\_

Branche

\_\_\_\_\_

Funktion

\_\_\_\_\_

Telefon

\_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift: \_\_\_\_\_

Anmelden per E-Mail:

Anmelden per Internet:

Anmelden per Post:

Karte ausfüllen, unterschreiben und mailen an: [info@mab-edu.com](mailto:info@mab-edu.com)

siehe Link zur MAB-Anmeldekarte unten auf der Prospektseite

MAB Swiss Executive School, Kirchstrasse 3, CH-8700 Küsnacht / Zürich

JP19/Nov. 2018

Ich bitte um Bestätigung folgender Anmeldung:

# Anmeldung

Name des Seminars/Programms:

Nummer:

Datum:

Persönliche Daten:

Frau

Herr

Rechnungsstellung an: Firma

Privat

Titel

\_\_\_\_\_

Name

\_\_\_\_\_

Vorname

\_\_\_\_\_

Strasse, Postfach

\_\_\_\_\_

PLZ

\_\_\_\_\_

Ort

\_\_\_\_\_

Land

\_\_\_\_\_

E-Mail

\_\_\_\_\_

FIRMA

Firma

\_\_\_\_\_

Abteilung

\_\_\_\_\_

Strasse, Postfach

\_\_\_\_\_

PLZ, Ort

\_\_\_\_\_

Land

\_\_\_\_\_

Branche

\_\_\_\_\_

Funktion

\_\_\_\_\_

Telefon

\_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift: \_\_\_\_\_

Anmelden per E-Mail:

Anmelden per Internet:

Anmelden per Post:

Karte ausfüllen, unterschreiben und mailen an: [info@mab-edu.com](mailto:info@mab-edu.com)

siehe Link zur MAB-Anmeldekarte unten auf der Prospektseite

MAB Swiss Executive School, Kirchstrasse 3, CH-8700 Küsnacht / Zürich

JP19/Nov. 2018