

Safe in Projects and Forecasting

Methodentraining für Projektmanagement und Auftragseingangsplanung

Zielsetzung & Überblick

Erfolgsquoten und verlässliche Planungen von Auftragseingängen sind die wesentlichen Zielvorgaben im Vertrieb. Dieses Seminar vermittelt dafür Handlungsempfehlungen und Methoden zur Bearbeitung. Komplexe Projekte im Direktvertrieb durchgängig souverän einzuschätzen und effizient führen zu können ist das angestrebte Ziel.

Nutzen der Teilnahme

Nach dem Besuch dieses Seminars wird der Teilnehmer u.a. in der Lage sein:

- den Auftragseingang nachvollziehbar zu planen
- Vertriebsprojekte besser zu qualifizieren
- die Akquisition in Projekten effizienter zu gestalten
- Projektstände objektiver zu beurteilen
- die persönliche Erfolgsrate zu erhöhen

Kerninhalte des Seminars

- Synchronisierung von Kauf- und Verkaufsprozess
- Verkaufstrichter als Planungshilfe
- Qualifizierung von Projekten im Vertrieb
- Auftragseingangsplanung und Erfolgssteuerung
- Entscheiderorientierte Akquisition
- „Pitfalls“ in Vertriebsprojekten
- Projektführung und Projektdokumentation

Organisation

Dauer: 1 Tag
Teilnehmerzahl: max. 12
Ort: nach Vereinbarung
Methode: f2f
Form: Seminar
Vorbereitung: nicht erforderlich

Teilnehmer

Vertriebsbeauftragte für Investitionsgüter und Dienstleistungen

Kontakt

Budweg-Consulting
Scharnhorststraße 149
28211 Bremen
Telefon: +49 421 233627
Tel-Mobil.: +49 171 7673597
E-Mail: info@budweg-consulting.de

Voraussetzungen

Erste Erfahrungen im Vertrieb

Termine

Nach Absprache