

### 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](mailto:info@budweg-consulting.de)

#### Voraussetzungen

Erste Erfahrungen im Vertrieb

#### Termine

Nach Absprache