

## Beratung

Leistungsbereich Nr. 9006

## Verkauf und Partnermanagement

### Ziele

- Aufbau und nachhaltige Optimierung von Kundenbeziehungen und Verkauf
- Mehr Umsatz durch Analyse und Nutzung aller Vertriebskanäle

### Inhalt

- Vertrieb: Strategie, Taktik und Praxis
- Segmentierung und Fokus als Grundpfeiler des Erfolgs
- Kundenorientierung als Unternehmenskultur
- Vertriebsmanagement: Erfolgsoptimierung durch die richtige Steuerung
- Der Weg zum Ziel: kommunizieren – verhandeln – überzeugen
- Präsentation im Verkauf: die Arbeit an und mit der eigenen Präsenz
- Gestaltung wirkungsvoller Verkaufsprozesse
- Solution-Sales – Vertrieb im Umfeld komplexer Lösungen
- Erschließung neuer Märkte
- Optimierung von Vertriebskanälen
- Aufbau von Partner-Netzwerken und Management von Vertriebspartnern
- eCommerce – die konsistente Einbindung digitaler Kanäle in einen 360°-Vertrieb
- Kundenbindung und Customer Relationship Management als Erfolgsfaktoren
- Profitabilität, Loyalität und das Potential für Cross-Selling