

DAS NEHMEN SIE MIT

Verständnis

- der modernen Betrachtungsweise des Vertriebs
- als komplexes dynamisches Unternehmenssystem
- der Führungs-Instrumente, die zur blockaden-fokussierten Führung erforderlich sind.

Erfahrung

- Praktische Anwendung für die eigene Führungsaufgabe.

DATUM, ORT

- Veranstaltungen der MOCON GMBH finden sie un www.mocon.at/aktuelles , wo sie sich auch anmelden können

PROGRAMM

- 09:00-10:00 Der Chief Sales Officer - die Aufgabe
10:30-12:00 Blockaden-fokussierte Vertriebspläne entwickeln
12:00-13:00 Mittagessen
13:00-14:00 Blockaden-fokussierte Vertriebspläne „durch-führen“
14:15-16:00 Blockaden-fokussierte Vertriebspläne überprüfen und anpassen
16:00-17:00 DELTA T-Selling und wie man es einführt

LEITER

Dr. Max Oburger, Geschäftsführender Gesellschafter MOCON GmbH

PREIS

600 Euro je Teilnehmer. 10% Rabatt ab 2 Personen.

IM PREIS ENTHALTEN

- Speisen und Getränke in den Pausen, Mittagessen
- Arbeitsbuch
- Buch HEMMUNGSLOS VERKAUFEN (Legat, Woehr)



Delta Institute Switzerland ist ein internationales Netzwerk für Forschung und Entwicklung auf dem Gebiet der systemischen operativen Führung von Unternehmen. Das Institut wurde 2002 von Dr. Dietrich Legat und Dr. William A. Woehr gegründet – zwei Top-Managern mit jahrelanger Erfahrung in der Vertriebsleitung und der operativen Planung und Führung von Unternehmen.

Kontakt: Dr. Dietrich Legat - legat@delta-institute.com, www.delta-institute.com

FRAGEN?

Dr. Max Oburger, der Referent, beantwortet gerne Ihre Fragen zu diesem Workshop. Vereinbaren Sie einen Telefontermin mit Dr. Oburger per E-Mail an Max.Oburger@mocon.at

ANMELDUNG

- Per E-Mail an Operations@mocon.at
- Bitte geben Sie in Ihrem E-Mail folgende Daten an: (wir brauchen diese, um mit Ihnen in Kontakt zu bleiben und für die Ausstellung der Rechnung)

- Familienname, Vorname
- Position
- Firma
- Adresse
- Telefon Nr
- E-Mail Adresse
- UID Nummer (bei Teilnehmern aus dem Ausland)

ZAHLUNG

Wir ersuchen um Zahlung Ihrer Teilnehmergebühr vor Beginn der Arbeitstagung. Um dies zu ermöglichen, stellen wir Ihnen 3 Wochen vor der Tagung die Rechnung per E-Mail zu.

STORNIERUNG

Wir berechnen die folgenden Stornierungsgebühren:

- Bei Stornierung bis zu 1 Woche vor Tagungstermin: 20%
- Bei späterer Stornierung: 100% der Tagungsgebühr.
- Wenn Sie verhindert sind, können Sie gerne einen Ersatzteilnehmer nominieren.



Repräsentiert das DELTA Institute in Österreich. Bietet Beratung sowie Prozess- und Projekt-Management in den Themenbereichen Risiko-Management, CRM und deren Umsetzung in der IT.

Kontakt: Dr. Max Oburger max.oburger@mocon.at Web: www.mocon.at



HEMMUNGSLOS VERKAUFEN

Workshop für den Chief Sales Officer

**Führen Sie
- auch in der Krise -
Ihren Vertrieb
zur Höchstleistung**



Herausgeber und für den Inhalt verantwortlich:
MOCON GMBH
Prinz Eugenstraße 70/2
A1040 Wien / Österreich

FRAGEN MODERNER INNOVATIVER CHIEF SALES OFFICER

ANTWORTEN IN DIESEM WORKSHOP

PROGRAMM PUNKTE

ICH BIN CSO ODER WILL ES WERDEN

- Was ist eigentlich **meine Aufgabe** wirklich?
- Welches ist **meine Rolle** in der Unternehmensstrategie und in der Vertriebsführung?
- Wie muss ich **meinen Vertrieb führen**, um signifikantes, nachhaltiges und profitables Umsatzwachstum zu erzielen?

ÜBERNEHMEN SIE IHRE AUFGABE ALS CHIEF SALES OFFICER

1. Übernehmen Sie die Gesamtverantwortung für den Umsatz.
2. Bestimmen Sie die vertriebsrelevanten Elemente der Unternehmens-Strategie.
3. Erkennen und führen Sie den Vertrieb als Unternehmenssystem.

DER CHIEF SALES OFFICER – DIE AUFGABE

- Der Chief Sales Officer – Aufgabe und Herausforderungen.
- Unternehmensstrategie und Vertriebsstrategie.
- Operative Vertriebsführung.

WIE MUSS ICH PLANEN - UM VERTRIEBSPLÄNE ZU ENTWICKELN, DIE AUCH WIRKLICH ZUM ZIEL FÜHREN?

- **Wie plane ich** meinen Vertrieb - diese komplexe, dynamische Organisation von Individualisten - und Produkten, Geographien, Zweigstellen, Key Accounts, ?
- Wie stelle ich sicher, dass meine Pläne auch wirklich **zum Ziel** führen?

ÜBERNEHMEN SIE DIE OPERATIVE FÜHRUNG IHRES VERTRIEBS

1. Setzen Sie das richtige Ziel.
2. Holen Sie die richtigen Versprechen ein.
3. Fokussieren Sie diese Versprechen auf die Lösung der Blockaden in ihrem Vertriebssystem.

BLOCKADEN-FOKUSSIERTER VERTRIEBSPLÄNE ENTWICKELN

- Die richtigen Vertriebsziele setzen.
- Den Vertrieb als System verstehen.
- Blockaden-fokussierte operative Vertriebspläne entwerfen - für den Gesamtvertrieb und die Vertriebseinheiten -Produkte, Gebiete, Segmente, Accounts

WIE MUSS ICH FÜHREN - DAMIT MEINE VERTRIEBSPLÄNE IHRE ZIELE ERREICHEN?

- Was muss ich von den Mitgliedern in meinem Team fordern, damit meine **Vertriebspläne zum Ziel führen**?
- Was muss ich selbst dazu tun?

LASSEN SIE IHR ZIEL NICHT EINE SEKUNDE AUS DEN AUGEN

Führen Sie Ihr Team zur Überwindung der Blockaden durch Erfüllung seiner Versprechen.

BLOCKADEN-FOKUSSIERTER VERTRIEBSPLÄNE "DURCH-FÜHREN"

- Kalender der Schlüsseltermine.
- Das Ziel verfolgen.
- Die notwendigen Bedingungen verfolgen.
- Die Erfüllung von Versprechen führen.

WIE MUSS ICH MEINE PLÄNE LAUFEND ANPASSEN - OHNE EIN CHAOS IM VERTRIEB ANZURICHTEN?

- Wie kann ich feststellen, welche Elemente im Vertriebsplan **wirklich geändert** werden müssen?

ÜBERPRÜFEN SIE MIT IHREM TEAM IHREN VERTRIEBSPLAN SYSTEMATISCH.

Passen Sie die operativen Schlüsselemente Ihres Plans an neue Erkenntnisse an.

BLOCKADEN-FOKUSSIERTER VERTRIEBSPLÄNE ÜBERPRÜFEN UND ANPASSEN

- Dynamische Planungsmethoden: PDCA, PSC, OODA
- Systematische Überprüfung der operativen Pläne.
- Blockaden suchen und lösen.

UND NUN?

- Wo finde ich die **Instrumente** der blockaden-fokussierten Vertriebsführung?
- Wie führe ich sie ein?

DEFINIEREN UND FÜHREN SIE EIN TRANSFORMATIONS-PROJEKT.

Führen Sie dieses Transformationsprojekt zum Ziel: Rasch und gesund wachsender Umsatz

DELTA T-SELLING UND WIE MAN ES EINFÜHRT

- DELTA T-Selling: die Instrumente der blockaden-fokussierten Vertriebsführung.
- So führt man ein DELTA T-Selling Projekt zum Erfolg.