

**Warum dieses Seminar?** Erhöhen Sie Ihre Vertriebseffizienz mit bewährten Geschäftsfeldentwicklungsprozessen, Werkzeugen und Techniken, die Ihre Verkaufsziele unterstützen.

Lernen Sie:

- Einen Capture Plan zu erstellen
- Das Erarbeiten einer Erfolgsstrategie
- Definieren der nötigen Maßnahmen

**Zielgruppe** Dieses Seminar richtet sich an alle, die an der Erstellung komplexer Angebote beteiligt sind: Accountmanager, Proposal Manager, Angebotsmanager, Produktmanager, Manager von Kundenprojekten, Vertriebsassistenten und Marketing Manager.

**Themen**

- Gewinnen Sie einen Vorteil im Wettbewerb, indem Sie verstehen, welche Informationen essenziell sind und wie Sie Schlüsselpersonen ausfindig machen bzw. diese kontaktieren.
- Lernen Sie, den Business Development Lifecycle für effizientes Account- und Capture Planning zu benutzen.
- Strukturieren Sie Ihren Account durch das Benutzen des Capture Planners, der Ihnen geradewegs neue Möglichkeiten aufzeigt.
- Kennen Sie Ihren Kunden: Verbessern Sie Ihre Wettbewerbsposition, indem Sie die richtigen Fragen an die richtigen Personen richten.

**Voraussetzungen** Grundlagen in Vertrieb, Marketing und Produktmanagement

**Dauer** 1 Tag (8 Stunden inkl. Pausen)

**Teilnehmerzahl** max. 10

**Lernziele** Nach Abschluss dieses Seminars weiß der Teilnehmer:

- Wie er mit definiertem Capture Management auch die Account Planung verbessert.
- Wie er die Vertriebs- und Angebotsstrategien den Kundenbedürfnissen anpasst.
- Wie er eine überzeugende Vertriebsstrategie entwickelt.
- Wie er die richtigen Informationen auswählt, um eine enge Kundenbindung zu schaffen.
- Wie er die vorhandenen Ressourcen verteilt, um die Auftragsrate effektiv zu erhöhen.

**Methodik** Durch den Einsatz von Fallstudien, Diskussionen und Rollenspielen lernen und üben die Teilnehmer interaktiv, wie Sie die Gewinnung von Kunden strategisch planen und vorbereiten.