

*So steigen Schlagzahl und  
Performance Ihres Vertriebs!*

# ÖPWZ-Kompetenzreihe Praxis Vertriebsmanagement

Die wesentlichen Instrumente, Methoden  
und Strategien erfolgreichen Verkaufens



Vier Tage einzeln buchbar –  
Nutzen Sie den Paket-Vorteilspreis  
bei Buchung aller vier Tage!

- ▶ Modul 1 | Vertriebsstrategie: Verkaufsplan, Organisation und operative Umsetzung
- ▶ Modul 2 | Der digitale Verkauf: Szenarien und Trends
- ▶ Modul 3 | Wachstum und Vertriebsperformance: Planen, Steuern und Führen
- ▶ Modul 4 | Kundenmanagement mit System: Welche Strategie für welchen Kunden?

# Praxis Vertriebsmanagement

In der Kompetenzreihe „Praxis Vertriebsmanagement“ geben Ihnen drei ExpertInnen die wesentlichen Instrumente, Methoden und Strategien erfolgreichen Verkaufens weiter.

Diese Reihe umfasst vier Module, die einzeln oder als Vier-Tages-Paket buchbar sind.

Sie richtet sich an Ihr gesamtes Vertriebsteam: Je nach Tätigkeit und Position Ihrer MitarbeiterInnen in der Vertriebsorganisation wählen Sie als Verantwortlicher jene Schwerpunkte/Module aus, die für Sie, Ihre MitarbeiterInnen und Ihren Personal-Entwicklungsplan am besten passen.

Ziel ist es, dem gesamten Verkaufsteam praxisbezogene Konzepte und Lösungen, passend für den jeweiligen Arbeitsbereich, Ihre Organisation und für den Erfolg Ihres Unternehmens, an die Hand zu geben.

**Mit dem Ergebnis: Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Agilität UND Kunden-Profitabilität.**

Inhaltliche Gestaltung: Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits.

## Wichtig für

- Vertriebsvorstände
- Vertriebs- und VerkaufsleiterInnen
- GeschäftsführerInnen und Führungskräfte, die Aufgaben im Vertriebsmanagement wahrnehmen
- Vertriebsverantwortliche, die ein Check-up planen und zusätzliche Qualifikationen haben wollen
- Key Account-ManagerInnen
- Technische Verkäufer
- Nachwuchsführungskräfte, MitarbeiterInnen und AssistentInnen im Vertrieb, die bereits mit Vertriebsaufgaben betraut sind oder in Zukunft wahrnehmen werden

## Ihre ExpertInnen



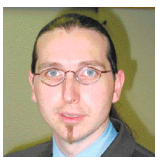
### Dr.<sup>in</sup> Marina Pinczolits

ist seit mehr als 30 Jahren im Verkauf und Management, als Beraterin, Trainerin und Business-coach im Vertrieb und Marketing tätig. Sie berät nationale und internationale Unternehmen im Bereich Kundenmanagement und Vertrieb. Sie ist Gründerin und Geschäftsführerin des Instituts für Vertrieb, Lehrbeauftragte an der FH Wiener Neustadt, Lektorin von MBA-Lehrgängen und Verfasserin verschiedener Studien zum Thema Produktivitätssteigerung im Vertrieb.



### Prof. Dr. Karl Pinczolits

ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb MCD GmbH. Er ist Berater, Speaker und Vortragender und forscht zum Thema aktivitätsorientierte Vertriebssteuerung. Seit über 30 Jahren berät und trainiert er amerikanische, europäische und japanische Unternehmen im Bereich Wachstumsstrategien und Umsatzsteigerungen und hat mehr als 500 Beratungs- und Trainingsprojekte in mehr als 30 Ländern durchgeführt. Die von ihm entwickelte Methode des Schlagzahlmanagements ist weltweit in hunderten Vertriebsorganisationen im Einsatz. Autor der Bücher „Der initiative Verkäufer“, „Regenmacher, Diven, Rosinenpicker“, „Was Profi-Verkäufer besser machen“, „Der Schlagzahlmanager“, „Der befreite Vertrieb“ und „Schlagzahlmanagement“ sowie der Studienreihe „Produktivität im Vertrieb“.



### Mag. (FH) Dr. Michael Torggler

leitet den Fachbereich Informationsmanagement an der FH Wiener Neustadt. Er beschäftigt sich mit dem Einsatz von betrieblichen Informationssystemen zur Unterstützung von Customer Relationship Management (CRM). Seine Schwerpunkte liegen in der Verbreitungs- und Akzeptanzforschung zur Verwendung und Einführung von CRM-Systemen in österreichischen Unternehmen. Autor von Marktstudien zum Einsatz von CRM-Software und IT-Beratung am österreichischen Markt und zahlreicher Fachpublikationen.

## Modul 1 | 22. März 2021

### Vertriebsstrategie: Verkaufsplan, Organisation und operative Umsetzung

Die optimale Strategie für Ihren Vertrieb | Diagnose der Vertriebsorganisation |  
Den Vertriebsplan operativ umsetzen | Tools und Technologien mit Zukunft

**Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits | Mag. (FH) Michael Torggler**

#### Ihr Nutzen

- Sie entwickeln die passende Vertriebsstrategie und erstellen einen Verkaufsplan
- Sie erfahren, wie die optimale Organisationsform für Ihren Vertrieb aussieht
- Sie wissen, wie Sie engpass- und wachstumsorientierte Stoßrichtungen bestimmen
- Sie verbessern Ihre Entscheidungen durch gezielte Analyse Ihres Vertriebs
- Sie erkennen, welche Technologien in Zukunft wichtig sind
- Und: Mit welchen Maßnahmen Sie Ihre Strategien auch zum Laufen bringen

#### Seminarinhalt

##### Vertriebsstrategie

- Von der Wachstums- zur Vertriebsstrategie
- Entwicklung der Vertriebsstrategie: Analytisch, kreativ und diagnostisch
- Welche Strategie passt am besten für welche Ziele?

##### Verkaufsplan

- Der Vertriebsplan: So erreichen wir ein Jahresziel
- Den Vertriebsplan operativ umsetzen
- Verkaufsprozesse optimieren
- Engpass- und wachstumsorientierte, strategische Stoßrichtungen bestimmen
- Den Verkaufsplan für MitarbeiterInnen und Produkte bestimmen

#### Organisationsplan

- Diagnose meiner Organisation, Entwicklungsmöglichkeiten und Anpassung der Organisation an Kunden und Märkte
- Das Fünf Stufen-Modell in der Vertriebsanalyse – Wo befinden wir uns?
- Minimalismus im Vertrieb – Aus weniger mehr machen
- Lean Sales: Damit entschlacken Sie Ihre Vertriebsorganisation
- Leistungskultur im Vertrieb entwickeln
- Schnittstellen optimieren, unterschiedliche Anforderungen harmonisieren

#### Technologie

- Welche Technologien aktuell sinnvoll sind (Akquirieren über Social Media, Künstliche Intelligenz, CRM, ...)
- Digitalisierung der Kundenbetreuung und der Abwicklung

#### Best Practice

von 13:15 bis 14:15 Uhr  
mit Mag. (FH) Dr. Michael Torggler

#### CRM – Potenziale, Chancen und Risiken

- Bewertung der Rolle von CRM in modernen Unternehmen
- Was bietet die Informationstechnologie im Bereich CRM?
- Ganzheitliche CRM-Lösungen und ihr erfolgreicher Einsatz

## Modul 2 | 19. April 2021

### Der digitale Verkauf: Szenarien und Trends

Die digitale Transformation für Verkäufer und die Vertriebsorganisation

**Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits**

Die Cyberwelt verwandelt das Verkaufen. Der große Vorteil der Digitalisierung ist, dass mit denselben Verkaufsressourcen mehr Kunden betreut werden können und somit die Kosten der Kundenbetreuung sinken. Diesen Vorteil gilt es zu nutzen!

#### Ihr Nutzen

- Machen Sie die Digitalisierung zum fixen Bestandteil von Wachstumsplan und Vertriebsstrategie.
- Erobern Sie für Ihr Vertriebsteam und Ihre Organisation jene Tools, mit denen die digitale Transformation gelingt.
- Lösen Sie damit Arbeiten im Schnelldurchgang statt mit hohem Aufwand wie bisher.

Bei der Digitalisierung im Vertrieb setzt Karl Pinczolits den Fokus auf neue Digitale Präsenz, neue Kunden-Segmentierungen und Automatisierung in der Abwicklung. Sie sind die wichtigsten Schritte, damit Führungskräfte im Vertrieb die Kontrolle über ihren Markt und ihre Kunden behalten.

#### Seminarinhalt

- Trends und Szenarien in der Vertriebswelt
- Selbstoptimierung der Verkäufer
- Mehr Präsenz und höhere Reichweiten für Verkäufer
- Kosten senken – Aufbau einer verkaufsgetriebenen Organisation
- Automation durch virtuelle Verkaufsassistenten
- Wettbewerbsvorteil in der Kundenbearbeitung durch Kundenraster
- Von der Verkaufswerkstatt zur Verkaufsfabrik

## Modul 3 | 17. Mai 2021

### Wachstum und Vertriebsperformance: Planen, Steuern und Führen

Vertriebsplanung | Vertriebssteuerung | Das Vertriebsteam entwickeln und führen

Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits

#### Ihr Nutzen

Wirksames Vertriebsmanagement lässt sich nur durch eines messen: Wachstum!

In diesem Modul erfahren Sie, wie auch Ihr Vertrieb nicht stagniert sondern wachsen kann – klar und strukturiert.

- Sie lernen Steuerungs- und Planungsmethoden kennen, um mit Leistungskennzahlen zu führen
- Sie steuern Ihren Vertrieb zu höherem Wachstum und verbessern die Vertriebsleistung
- Sie bekommen wirksame Methoden, um die Performance des Vertriebsteams zu messen und konsequent zu steigern

#### Seminarinhalt

##### Vertriebsplanung

- So werden aus Handlungen Resultate
- Wertschöpfung: So steigern Sie Wirkleistung
- Ziele vereinbaren
- Ranking: Nutzen Sie die Wirkung von Rangreihungen
- Visualisierung: Vereinfachen Sie die Prozesse – radikal
- Schlagzahl: Puls und Frequenz der Schlagzahl steuern
- Zeitmanagement: Wie sich Verkäufer optimal steuern

##### Vertriebssteuerung

- Kontaktmanagement der Verkäufer: Warum Anstrengungen sich lohnen
- Nutzen Sie das „window of opportunity“
- Leistungskennzahlen: Was ist die wichtigste Aktivität beim Verkaufen?
- Schlagkraft: Welche Entscheidungen machen Verkäufer produktiver?
- Trefferquote: Woran Sie gutes Verkaufen erkennen
- Minimalkonstanz: Warum kontinuierliches Handeln wichtig ist
- Leistung: So messen Sie die Produktivität der Verkäufer

##### Das Vertriebsteam entwickeln und führen

- Verkäufer entwickeln und ihre Leistung steigern
- Leistungstypologien: Differenziert Leistung fördern und einfordern
- Enge Führung: Vom gekonnten Umgang mit Einsteigern und Leistungsschwächeren
- Leistung sichern: Die Besten richtig behandeln
- Konsequenz-Management: Entwicklungssprint von MitarbeiterInnen
- Kompetenzen aufbauen, trainieren und absichern
- Aufwandsmanagement: Pragmatismus einfordern
- Mit Performance Coaching zu höheren Leistungsniveaus

## Modul 4 | 16. Juni 2021

### Kundenmanagement mit System: Welche Strategie für welchen Kunden?

Die optimale Akquisition und Betreuung: Vom Projekt- zum Großkunden – Von der Gebiets- zur Zielkundenbetreuung

Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits | Dr.<sup>in</sup> Marina Pinczolits

Auch Sie träumen von einem idealen Kundenbetreuungs-konzept für Ihr Unternehmen? Doch meist fehlen Zeit und Personal, um alle Kunden gleich zu betreuen. Damit ist es umso wichtiger festzulegen und zu entscheiden, mit welchen Kunden Sie in welcher Intensität zusammenarbeiten. „Gleichbehandlung“ im Kundenmanagement ist also keine Tugend ...

#### Ihr Nutzen

Nach diesem Modul wissen Sie,

- Wie Sie den Fokus auf strategisch wertvolle Kunden richten,
- Wachstums- und Ertragspotenzial Ihrer Kunden richtig einschätzen
- und mit welcher Kundenstrategie Sie die größten Erfolge erzielen.

#### Seminarinhalt

##### Optimale Akquisitions- und Betreuungsstrategien

- Wertschöpfung des Verkäufers: Durch gekonntes Management der Kunden die Leistung steigern
- Betreuung nach dem Kundenwert: Beim richtigen Kunden verkaufen
- Motivieren Sie Ihre Verkäufer zum gezielten Kundenmanagement
- Den Prozess von Kundengewinnung und Betreuung steigern und messen

##### Projekt- und Großkunden

- Die wichtigsten Werkzeuge im Target Account Selling und Key Account-Management
- Ermitteln Sie die DNA Ihrer Kunden
- Zentrale Organisationsanalysen beim Kunden durchführen
- Bestimmen Sie den engen Kreis beim Kunden und bauen Sie ein Kontaktnetzwerk auf
- Selling center: Aufbau der Kontaktorganisation im eigenen Unternehmen
- Die Leistungs- und Marketingbilanz ausformulieren und Kundenbeziehungen richtig einschätzen
- Einzelkunden- vs. Standardstrategie
- Kundenentwicklungs-Planung

##### Gebiets- und Zielkundenbetreuung

- So bestimmen Sie das Potenzial der Kunden
- „Wertvolle“ Kunden und Entwicklungskunden analysieren und entsprechend betreuen
- Der Kundenraster
- Die Kundenbilanz
- Betreuungsplanung: Berechnen der optimalen Besuchszahl
- Jedem Segment seine Strategie
- Beziehungsmuster: Den Beziehungsstatus verbessern

## Termine

Modul 1 | Montag, 22. März 2021  
Modul 2 | Montag, 19. April 2021  
Modul 3 | Montag, 17. Mai 2021  
Modul 4 | Mittwoch, 16. Juni 2021

jeweils 8:45 Uhr technischer Check  
Online-Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr  
Pausen nach Vereinbarung

### Seminar mit ZOOM



## Teilnahmegebühr (exkl. 20 % MWSt.)

**Jeder Modul auch einzeln buchbar!**

**je Tag**

€ 635,- pro Person

€ 575,- für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf



**Vorteilspreis für alle 4 Tage**

(auch für unterschiedliche Personen eines Unternehmens)

€ 2.115,- pro Person

€ 1.915,- für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf



## Anmeldung

per E-Mail an [anmeldung@opwz.com](mailto:anmeldung@opwz.com) oder  
über das Online-Formular unter [www.opwz.com](http://www.opwz.com)

## Rücktritt

Bis zu einer Woche vor Beginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Teilnahmegebühr verrechnet, ab dem Beginn ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

## Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf [www.opwz.com](http://www.opwz.com).



## Information

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26  
zum Inhalt: Bibiane Sibera, +43 1 533 86 36-56  
[bibiane.sibera@opwz.com](mailto:bibiane.sibera@opwz.com)

