



ÖKONOMIKUS™ sales

Verbessert die Fähigkeit für strategisches Salesmanagement und steigert die Leistungsfähigkeit von Salesteams.

In ÖKONOMIKUS™ sales ist jeder Teilnehmende als Verkaufsdirektor/in innerhalb einer Vertriebsgesellschaft tätig, die in vier Verkaufsregionen aufgeteilt ist und mehrere Produkte verkauft. Primäres Ziel jedes Teilnehmenden ist es, die eigene Vertriebsregion oder das eigene Marktsegment so erfolgreich wie möglich zu führen und persönliche Umsatzziele zu erreichen. Im Team müssen die Vertriebsdirektoren/innen aber auch das Umsatzziel des Unternehmens sowie strategische Ziele erreichen wie Marktdurchdringung, Marktführerschaft, Produktführerschaft und/oder eine optimale Marktpositionierung. Das Marktumfeld ist hart umkämpft, da sich in jeder Region, in jedem Segment, verschiedene Wettbewerber gegenüberstehen, die natürlich auf ihre eigenen Ziele fokussiert sind. Zudem führen die Teilnehmenden auf einfache Art eine Erfolgs- und Deckungsbeitragsrechnung und ermitteln und interpretieren daraus abgeleitete Kennzahlen.

Lernziele

Teilnehmer ...

entwickeln ein fundiertes Verständnis des „grossen Ganzen“ von Verkaufs- und Marketingstrategien.

verbessern ihrer strategischen Denkweise.

vertiefen ihr Verständniss der betriebsbezogenen Ausgaben und der Deckungsbeiträge, um damit rechtzeitig und angemessen mit dem Kostendruck umzugehen

verstehen die Rolle der Verkaufsteams, um dem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen

zeigt die Vorteile einer optimalen Koordination auf und macht erlebbar, dass Kooperationsfähigkeit und gute Teamarbeit zu Erfolg führen.

Methode

In einem Workshop mit ÖKONOMIKUS™ sales During a strategic sales management workshop, the participants ... führen die Teilnehmenden ein Modellunternehmen über mehrere Simulationsrunden.

erhalten eine Einführung in die Grundlagen von Buchhaltung und Finanzen.

entwickeln einen strategischen Verkaufsplan für ihr Unternehmen.

übernehmen die Führung des Verkaufs- und Marketingprozesses des Unternehmens.

Entwickeln Teamfähigkeit zwischen den Verkaufsdirektoren/innen.

werten den finanziellen Abschluss, die Kostenstruktur und die finanzielle Verfassung des Unternehmens laufend aus und ziehen daraus Schlüsse.

Anwendung

Moderierte Workshops mit Gruppen von 2-4 Personen pro Team.

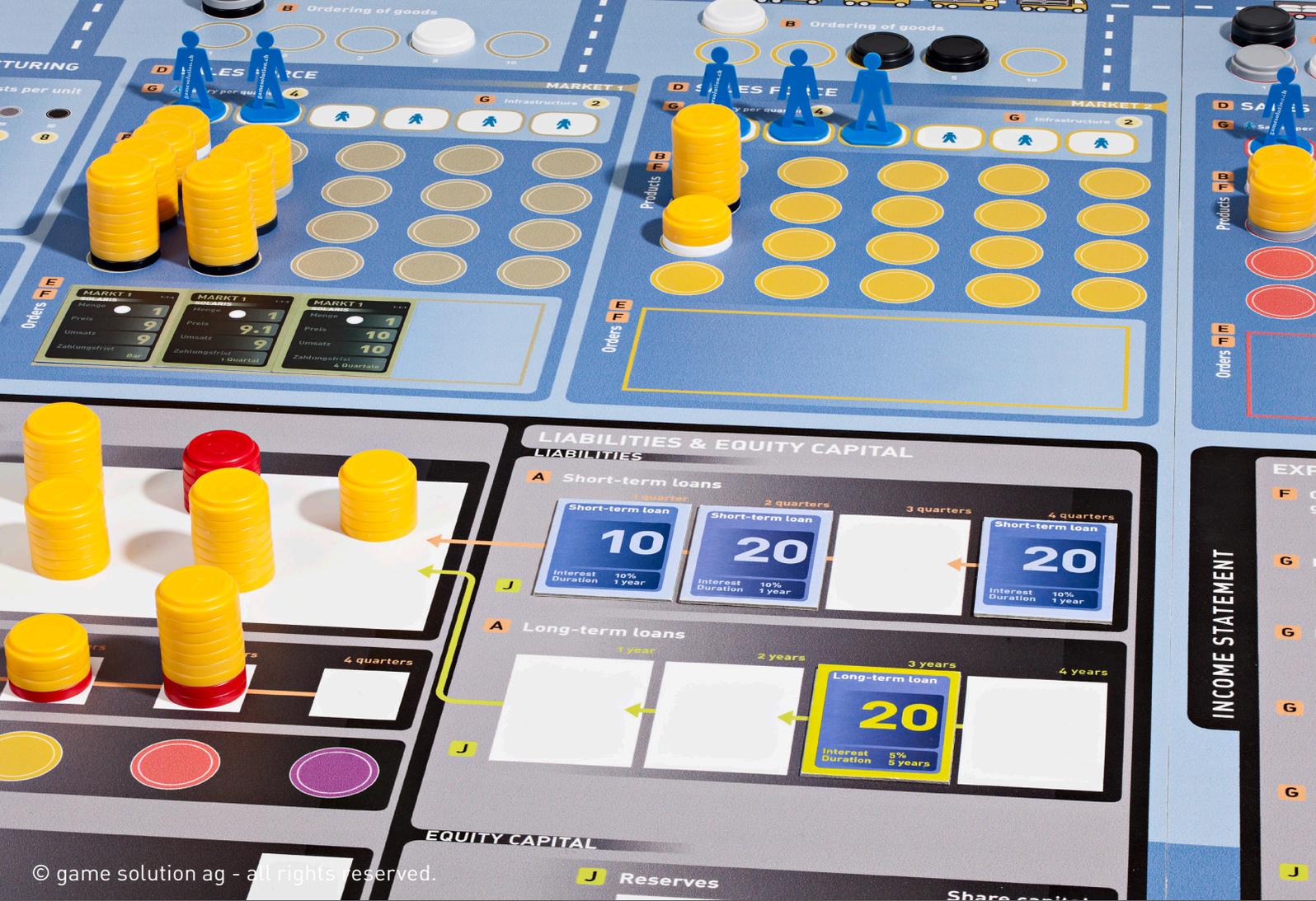
Ein Workshop besteht aus 4 bis 6 Teams mit einem total von 8-24 Teilnehmenden. Es können gleichzeitig mehrere Workshops parallel durchgeführt werden, was eine beliebige Anzahl erlaubt.

ÖKONOMIKUS™ sales bringt Ergebnisse ab 8 Stunden (1 Tag).

Die Workshops können in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch und Mandarin durchgeführt werden. Weitere Sprachen auf Anfragen.

Entwicklungen von massgeschneiderten Szenarien und Adaptionen sind möglich.

Dank dem modularen System können verschiedene Zielgruppen adressiert werden, von Sales (non-sales)-Managern, strategischen Entscheidungsträgern, interne Verkaufstrainer bis zu Trainees.



© game solution ag - all rights reserved.

ÖKONOMIKUSTM sales

Verbessern Sie Ihre Fähigkeiten für strategisches Salesmanagement und steigern Sie gleichzeitig die Leistungsfähigkeit Ihrer Salesteams.



game solution

Zurich - Dusseldorf - Shanghai