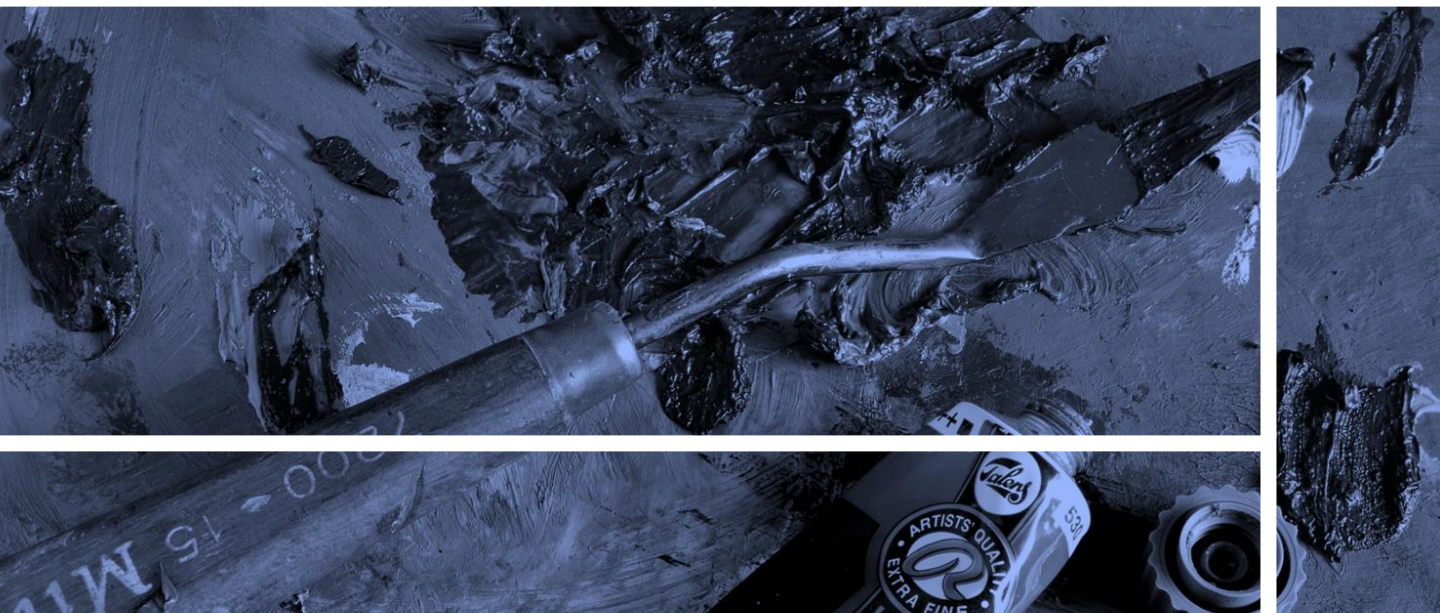




B2B Vertriebssteuerung gestern–heute–morgen



Wie steuere ich den Vertrieb heute und morgen?

Folgende Aspekte werden mit dem Ansprechpartner evaluiert:

- ✓ Wie organisiert das Vertriebs-Team den neuen Tagesablauf im Home-Office oder im Büro?
- ✓ Wie führt der Vertriebsmitarbeiter in Zukunft Produkt-Präsentationen durch?
- ✓ Nimmt die Eigenverantwortung des Außendienst-Mitarbeiters zu?
- ✓ Kann man die Vertriebs-Mitarbeiter weiterbilden?
- ✓ Wie schafft man eine optimale Erreichbarkeit des Kunden?
- ✓ Wie arbeiten Innendienst/Außendienst jetzt und zukünftig zusammen?
- ✓ Wie verändert sich die Führungsarbeit?
- ✓ Wie steuert und fördert man die interne Kooperation / Kollaboration?
- ✓ Wie qualifiziert das Vertriebs-Team Adressen und Daten?
- ✓ Braucht es andere Tools? Technik-Fragen
- ✓ Wie fördert die veränderte Arbeitssituation die Digitalisierung im Vertrieb? Blick nach vorne
- ✓ Wie geht es weiter – Mischung aus Home –Office und Präsenz?

Adressaten:

- ✓ Vertriebsleiter
- ✓ Geschäftsführer Vertrieb

Zielsetzung und Inhalt



Wir erarbeiten in der Webkonferenz gemeinsam Lösungsansätze für die Steuerung des Vertriebs, der vorwiegend im Home-Office oder sowohl im Home-Office als auch unterwegs agiert.

Angepasst an die individuelle Situation des Unternehmens begleiten wir Vertriebsleiter und Geschäftsführer Vertrieb bei der sich verändernden Führungsaufgabe.

Methode und Format



Unsere Methode vereint den gemeinsamen intensiven Austausch und die Begleitung im Hintergrund während der Umsetzung und sieht wie folgt aus:

- ½ Tag Workshop (Webkonferenz) mit 2 Coaches und 1-2 Personen seitens des Unternehmens zur Situation und den Herausforderungen
- Umfrage zum Status Quo bei den Mitarbeitern zur Wahrnehmung der derzeitigen Situation und dem Umgang damit
- Erarbeitung praxisbezogener und konkreter Vorgehensweisen zum direkten Umsetzen
- Begleitendes Coaching für einige Wochen

Unserer Top 10 der Vertriebssteuerung

Top 1:

Technik-Fragen

Top 9:

Aus- und Weiterbildung
des Außendienstes

Top 2:

Interne
Kooperation und
Kollaboration

Top 4:

Zusammenarbeit
AD - ID

Top 6:

Veränderte
Führungsarbeit

Tipp 9:

Aus- und
Weiterbildung des
Außendienstes

Top 5:

Produkt-
Präsentation

Top 7:

Adress- und
Datenqualifizierung

Top 8:

Eigenverantwortung
des Außendienstes

Top 10:

Wie arbeitet der
Innendienst?



Ihre Coaches sind:



Dagmar Tillich-Schmidt

Geschäftsführerin [1A Relations GmbH](#)
COO & CHRO
International Business Coach (IHK)



Georg Blum

Geschäftsführer
CEO [1A Relations GmbH](#)
Zum Profil geht es [hier](#).

Tätigkeitsfeld:

Sparringspartner

interne Strategie- und
Geschäftsentwicklung

Vertrieb und Akquise

Training und Coaching

Produktentwicklung und
Vermarktung

Tätigkeitsfeld:

Sparringspartner

Projektmanagement

Strategische Software-
Roadmap

CRM-Software-Auswahl, -
Einführung und -Anwendung

Dozent an DHBW (Stuttgart)
und University of Applied
Sciences Europe (Hamburg)

Dagmar Tillich-Schmidt:
DTS@digital-excellence-group.com

Georg Blum:
Blum@digital-excellence-group.com

Unser Portal 



Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf:

<https://www.crm-tech.world/>

Das Fachportal rund um Customer Relationship Management.

DAS CRM-Fachportal rund um die Themen CRM-Software-Anwendung, -Einführung und -Auswahl. Mit nützlichen Checklisten, kostenlosen ePaper u.v.m.

Konditionen

Unsere Leistung

- 1/2 Tag Workshop vor Ort/ per Webkonferenz mit 2 Coaches
- plus Umfrage zum Status Quo der aktuellen Situation bei den Mitarbeitern

Anschließend:

- Über 4 Wochen lang 1Std. pro Woche telefonisches Coaching als Begleitung durch 2 Personen der 1A Relations
- plus Umfrage zur Entwicklung und Zufriedenheit bei den Mitarbeitern

Ihr Beitrag

- Einen PC, bzw. ein Notebook mit stabiler WLAN-Verbindung
- Ein Headset und eine Kamera
- Bereitschaft zum Neu- oder Andersdenken

Ihre Investition

4.800,- €

(zzgl. Nebenkosten und 19% MwSt.)

Nebenkosten sind z. B. Übernachtung, Reisekosten, o.ä.

Kontakt und weitere Infos:

Dagmar Tillich-Schmidt:

DTS@digital-excellence-group.com

Georg Blum:

Blum@digital-excellence-group.com



Digital Excellence Group

www.digital-excellence-group.com

Die DEG bietet auch Inhouse Seminare:

Digitalstrategie (#DST01) **Erfolgreiche Entwicklung von Digitalstrategien**

Wie Sie anhand eines strukturierten Vorgehens eine geeignete Digitalstrategie für Ihr Unternehmen entwickeln. Generische Optionen für eine Digitalstrategie helfen Ihnen dabei, den geeigneten Pfad dafür zu definieren.

Digitale Transformation (#DTR02) **Erfolgreiche Gestaltung der Digitalen Transformation von Geschäftsmodellen**

Wie Sie als Entscheider Trends und Chancen erkennen, um Ihr Geschäftsmodell fit für die digitale Zukunft zu machen und die Digitale Transformation in Ihrem Unternehmen gestalten.

Digital Leadership (#DLE03) **Erfolgreiches Führen im digitalen Zeitalter**

Lernen Sie die Grundlagen und aktuellen Tools eines Digitale Leaders kennen. Lernen Sie aktuelle Führungsmodelle kennen und lernen Sie von echten Cases.

Digitale Technologien (#DTE04) **Erfolgreicher Einsatz von Technologien im digitalen Zeitalter**

Lernen Sie die Grundlagen, Trends und Auswirkungen von Technologien im digitalen Zeitalter kennen. Entwickeln Sie Ideen für den Einsatz von Technologien in Ihrem Geschäftsmodell.

Design Thinking (#DTH05) **Kundenorientierte Entwicklung von Lösungen mit Design Thinking**

Wie Sie als Entscheider mit Design Thinking Ideen für kundenorientierte Produkte und Dienstleistungen entwickeln und diese in Form von Prototypen visualisieren.

Geschäftsmodell-Innovation (#GMI06) **Erfolgreiche Innovation von Geschäftsmodellen**

Wie Sie als Entscheider Ihr Geschäftsmodell analysieren, Trends erkennen, und Ihr Geschäftsmodell erfolgreich für die Zukunft machen.

Szenario-Entwicklung (#SEN07) **Entwicklung von Szenarien zur erfolgreichen Ausrichtung Ihres Geschäftsmodells**

Wie Sie relevante Einflussfaktoren für die Entwicklung von Szenarien einsetzen und darauf aufbauend geeignete Geschäftsmodelle ableiten.

Entscheiden m. FORDEC (#FOR08) **Mit der FORDEC-Methode strukturiert die richtigen Entscheidungen treffen**

Wie Sie in Stress- und Krisensituationen mit der FORDEC-Methode die richtigen Entscheidungen für Ihr Geschäftsmodell treffen.

Prozess-Innovation (#PIN09) **Zukunfts- und kundenorientierte Entwicklung von Prozessen**

Wie Sie als Entscheider mit Prozessinnovation die wichtigsten Prozesse Ihres Geschäftsmodells identifizieren und diese kundenorientiert gestalten.

Das sagen Kunden über die DEG Inhouse Seminare ...

Alwina Roth, Deutsche Bahn Akademie, Referentin Programme

„Innerhalb der DB-Akademie haben wir gemeinsam mit Herrn Schallmo unser digitales Portfolio weiterentwickelt. Sein Input und seine Erfahrungen auf diesem Gebiet waren eine wertvolle Unterstützung. Die Zusammenarbeit war äußerst unkompliziert, agil und durchgehend professionell.“

Matthias Walter, T-Systems Multimedia Solutions GmbH, Portfolio-Manager

„Im Rahmen der Schulung unserer Mitarbeiter und Führungskräfte zur Verbesserung unserer Geschäftsmodelle hat uns Herr Schallmo mit seiner Expertise sehr professionell unterstützt.“

Oliver Sinnwell, Rolls Royce Power Systems AG, Digital Manager

„Prof. Schallmo greift auf sehr fundiertes methodisches und praxisbezogenes Wissen zum Thema digitale Transformation zurück und hat uns dies in einem initialen Workshop eindrucksvoll vermittelt. Wir freuen uns sehr darauf, eng mit ihm zusammenzuarbeiten.“

Heinz Tengler, Voith Turbo GmbH & Co. KG, Senior Vice President Engineering

„Innerhalb unseres Vorhabens zur Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells hat uns Daniel Schallmo mit seinen Partnern sehr gut unterstützt. Eine wertvolle und kompetente Zusammenarbeit.“

Leif Steinbrinker, 2hm & Associates GmbH Geschäftsführer

„Herrn Schallmo gelingt es auf unterhaltsame und gleichermaßen ernsthafte Weise, das Thema neue Geschäftsmodelle verständlich zu machen, und gibt so wertvolle Impulse für die Umsetzung.“

Dr. Jens Nitsche, Ingenics AG, Partner, Director R&D

„Im Rahmen eines Projekts zur strategischen Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells hat uns Herr Schallmo mit seinem Team und seiner Expertise sehr professionell unterstützt. Wir haben die Zusammenarbeit als sehr angenehm und zielorientiert empfunden.“

Thomas Schick, RAFI GmbH & Co. KG, Prozessentwicklung

„Der Kurs war für mich eine interessante Erfahrung, die mich dazu inspiriert, meinen Horizont von Produkt- oder Prozessinnovationen auf Geschäftsmodell-Innovationen zu erweitern. Ich konnte die User Empathy Map sofort im Unternehmen umsetzen, um die Anforderungen und Bedürfnisse der verschiedenen Kunden besser darzustellen. Besonders wertvoll für mich waren die vielen vermittelten Fallbeispiele, insbesondere im Hinblick auf die Digitale Transformation.“