

Schlüsselfunktion Vertriebsmanagement Zielbild – Aufgaben - Strukturen – Schnittstellen

Buchungsnummer
ST0222-090

Diese Veranstaltung richtet sich an:
VorständInnen und Führungskräfte im Vertrieb sowie Vertriebssteuerung

Das Vertriebsmanagement unterliegt einem dauerhaften Weiterentwicklungsprozess. Somit ist"senziel die Gestaltung des Vertriebsmanagements auch fokussiert durchzuführen. Neben dem Prozess zur

Weiterentwicklung des Vertriebsmanagement erhalten Sie eine Vielzahl von Praxisbeispielen und können diese für Ihr Haus nutzen.

Veranstaltungsart
Workshop
Dauer (in Tagen)
2
Termin
21.11.2022 - 22.11.2022
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
1.650,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Die Anforderungen und die Themenvielfalt im Vertriebsmanagement werden immer komplexer. Gleichzeitig wächst"n Häusern der Wunsch nach einer noch professionelleren Vertriebssteuerung und noch stärkeren Ausrichtung auf Zukunftsthemen. Omnikanalvertrieb, intelligenter Zahlungsverkehr, Gestaltung und Abstimmung von qualitativen und quantitativen Zielsystemen, Analyse und Auswertung bestehender Daten bestimmen heute wie morgen den Erfolg des Vertriebsmanagements.

Das Vertriebsmanagement wird dadurch auch mehr denn" einer Schlüsselfunktion des Vertriebs. Dies bedeutet, dass Sie als Verantwortungsträger heute schon die Weichen für eine optimale Ausrichtung stellen sollten.

In unserer Veranstaltung lernen Sie, wie Sie dies meistern können.

Inhalte

- Herausforderungen"s Vertriebsmanagement im Hier und Jetzt − eine Bestandsaufnahme
- Wie ist ein Vertriebsmanagement grundsätzlich"sitionieren?: Relevanz, Rolle und Zielbild
- Aufgaben und Zuständigkeiten im Vertriebsmanagement: Vertriebsstrategie - Vertriebssteuerung –

Vertriebsunterstützung – Welche Detailaufgaben können sich dahinter verbergen?
- Welche Lösungsansätze gibt"ür die Integration des klassischen Marketings, für ZV-Management oder EBL-Funktionen?
- Megatrend „Digital Change“: Vertriebsmanagement als Transmissionsriemen"r Multi-Kanal-/ Omni-Kanal-Steuerung
- Wie stelle ich die Handlungsfähigkeit des Vertriebsmanagements operativ sicher?: Gestaltung des Zusammenspiels mit Vertrieb und internen Bereichen
- Wie muss ein Vertriebsmanagement organisatorisch und personell aufgestellt sein?: Strukturen, Funktionen, Kompetenzen, Kapazitäten
- Umsetzungsplanung: Wie bringe ich ein Vertriebsmanagement konsequent"e Wirksamkeit?: Organisation, Themenmanagement, Personalauswahl, Personalentwicklung, Kommunikation…
- Blick nach vorne: Wohin wird sich das Vertriebsmanagement entwickeln? Was werden auch zukünftig wesentliche Kernfunktionen sein? Was wird sich ändern? Welche Aufgaben/ Themengebiete und Herausforderungen kommen neu auf das Vertriebsmanagement zu?
- Praktikervortrag: Schnittstellen"d aus Vertriebsmanagement am Beispiel Vertriebssteuerung – Prozess und Ergebnisse der Weiterentwicklung des vertrieblichen Zielsystems

Nutzen

- Sie lernen einen Prozess kennen, der Ihr Vertriebsmanagement weiterentwickelt.
- Sie können Ihr Vertriebsmanagement nach den Themen „Zuständigkeiten“, „Strukturen“ und „Perspektiven“ ausrichten.
- Sie erhalten viele Praxisbeispiele, erprobte Methoden und Erfahrungswerte aus einer Vielzahl von Projekten"e Hand, um Ihre Vertriebsmanagementeinheiten noch weiter auszubauen.

Dozenten

Klaus Gloger, zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh

Herr Gloger ist nach langjähriger Tätigkeit als Leiter des Vertriebsmanagements einer großen Primärbank seit 2013 bei zeb Fachexperte und Projektleiter u.a. für Vertriebskonzeptionen, Vertriebssteuerung, Pricing und den Aufbau/ die Weiterentwicklung von Vertriebsmanagementbereichen.

Sowie weitere Bankpraktiker