



Direktvertrieb
Wie komme ich an die richtigen Fische?
Basis-Wissen für den B2B-Vertrieb
Online-Seminar

Kurztext	Sie haben bereits etwas Erfahrung im B2B-Vertrieb und wollen sich weiter verbessern? Sie können bereits Ihre Leistungen am Markt platzieren und wollen jetzt Ihre Auslastung und/oder Ihren Erlös weiter steigern? Holen Sie sich Tipps vom Profi für die richtige Strategie im Vertrieb. Das Seminar soll Ihnen die Hürden in der Vertriebsarbeit erleichtern und Sie bei Ihrer strategischen Ausrichtung und Platzierung Ihrer Angebote inspirieren und erfolgreicher machen.
Inhalt:	Anhand von gezielten Fragen bereiten Sie sich bereits auf das Seminar vor und formulieren vorab Ihre persönlichen Erwartungen. Inhalte: <ul style="list-style-type: none">• Erfolgsorientierte Analyse von Produkten, Märkten und Kunden• Marketing und Vertriebswege im direkten Kontakt• durch Aufstieg in der Wertschöpfungskette den Erfolg steigern• Zielorientierte Ansprache von Kunden, Geschäftspartnern und den für Sie wichtigen Entscheidern.• Austausch von Erfahrungen in der Runde und Inputs aus der Erfahrung vom Profi Treten Sie anders auf als alle anderen, denn „Der Wurm muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler“.
Zielgruppe:	Gründer/innen, Selbständige und Unternehmer/innen, angestellte Vertriebsmitarbeiter, Key-Account-Manager, die ihre Leistungen bereits an Unternehmen (B2B) vertreiben, dies auch gerne tun und sich verbessern wollen.
Referent:	Wolfgang Karl, Dipl.-Ing.(FH), Dipl.-Wirtschaftsing. (FH), Trainer, Business Coach, Unternehmer-Berater mit langjähriger Vertriebs- und Geschäftsführer-erfahrung.
Termin:	Mittwoch 10.11.2021, 09:00 bis 12:00 Uhr Teilnehmerzahl: Mindestens 4, Maximal 25
Ort:	Online-Seminar
Investition:	107,00 € zzgl. MwSt. - Anmeldeschluss 09.11.2021 10 % Frühbucherrabatt bei Anmeldung bis 20.10.2021.
Kontakt:	Hans Lindner Regionalförderung, Manuel Huber Telefon: 08723 20-3158 E-Mail: Manuel.Huber@Hans-Lindner-Stiftung.de Link zur Online-Anmeldung