



# CSI Competitive Strength Improvement

- Ein Schritt schneller als Ihr Mitbewerb! -

## Ziel und Nutzen

Führungskräfte im Vertrieb stehen unter einem enormen Druck, da sie direkt für das Unternehmensergebnis verantwortlich sind. Der Vertrieb ist die Produktionsstätte für Geld, Umsatz und Ertrag. Hier geht es um alles! Funktioniert Sales, so funktioniert das Unternehmen!

Schärfen Sie Ihr Marktbewusstsein! Erkennen Sie die Realität des Marktes und setzen Sie die richtigen Impulse! Bringen Sie Tempo in Ihr Team! Danach richten Sie Ihre Verkaufstrategie auf die veränderte Marktsituation aus und gestalten Aktivitäten- und Entwicklungspläne. Dadurch erhöhen Sie Ihre Mitbewerbstärke.

## Inhalt

- Evolutionsmarkt (Veränderungen am Markt)
- Strategieausrichtung des Unternehmens in Richtung  
Productleader, Costleader oder Serviceleader
- Das CSI - Dreieck
  - Produktvorteil – Servicevorteil
  - Kommunikation
  - Strategie im Verkaufsgebiet
- CSI im Detail
  - Analyse des Resultats – Woher kam der letztjährige Umsatz/Ertrag
  - Neukunden, Stammkunden, Key-Accounts



## Inhalt

- Wie viel Prozent muss in den nächsten Jahren gesteigert werden und von welcher Kundengruppe soll dieser Umsatz kommen?
- Welche Arbeitsmethoden (Strategien) werden wir wählen?
- Welche Kompetenzen hat unser Verkaufsteam?
- Welche Instrumente verwenden wir?
- Woher rekrutieren wir neue Verkaufsmitarbeiter?
- Welches Gehaltschema wählen wir für unsere Verkaufsmannschaft?
- Welches Vertriebscontrolling verwenden wir?
- Vertriebsentwicklung – Budgetplanspiel
- Rollenbild einer Führungskraft im Verkauf - Führungsstilanalyse
- Implementierung neuer Ideen

**Zusatznutzen durch Benchmark mit Führungskräften aus unterschiedlichen Branchen!**



### Facts

**Zielgruppe:**  
Geschäftsführer,  
Verkaufsleiter

**Termine:**  
27.03. bis 28.03.2008  
20.10. bis 21.10.2008  
16.03. bis 17.03.2009

**Trainer:**  
Alfred Nezbeda

**Ort:**  
\*\*\*\*Hotel Retter  
Pöllauberg

**Seminargebühr:**  
EUR 900,00 exkl. MwSt.