

Der selbständige Einzelhandel als Erfolgsfaktor im Aussendienst

2-Tages-Workshop für den Konsumgüter-Aussendienst FMCG

Die Bedeutung des SEH in zweistufigen Handelsgruppen ist für den Konsumgütervertrieb in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. So sind z.B. die Nettoumsätze des SEH bei der EDEKA in den Jahren 2010 bis 2014 um durchschnittlich 6,2% pro Jahr gestiegen.

Berücksichtigt man zudem die Wichtigkeit der Vollsortimenter für die meisten Warengruppen und bewertet die besseren Einflussmöglichkeiten des Aussendienstes in den privat geführten LEH-Geschäften, so kommt dem SEH eine Schlüsselrolle für das zukünftige Wachstum im Handel zu.

In diesem Workshop entdecken Sie welche selbständigen Kaufleute für Ihren Erfolg im Aussendienst entscheidend sind und wie Sie Ihre Chancen dort verbessern. Sie erarbeiten einen dauerhaften Ansatz für Ihre Aussendiensttätigkeit und bereiten konkrete Massnahmen für Ihre Kunden im SEH bereits im Workshop vor.

Ihr Trainer: Michael Rainer Schmidt

- Experte für die Konsumgüterbranche (FMCG/Food).
- Anwendbares Wissen durch eigenes Handeln aktiv erleben.
- Spezialist für Verhandlungsführung nach Harvard.
- Die CABS®-Methode für Wettbewerbsvorteile.



Was Sie erwartet

- + 100% konsumgüterspezifische Inhalte
- + praxisgeprüft und speziell für Ihre Tätigkeit in Marketing und Vertrieb von Konsumgütern konzipiert
- + durch eigenes Erleben so vermittelt, dass diese bestmöglich und dauerhaft abrufbar und ohne Umwege in Ihrem beruflichen Alltag umzusetzen sind
- + Beantwortung Ihrer individuellen Fragestellungen im Workshop

Workshop-Inhalte

1. Bedeutung des SEH für die Aussendiensttätigkeit
 - Marktinformationen zum Lebensmitteleinzelhandel
 - Bedeutung des LEH für Handel und Industrie
 - Strategische Position des SEH für das eigene Unternehmen
 - Stossrichtung für die Kundengruppe SEH

2. Wirtschaftlichkeit der SEH-Betreuung
 - Definition von KPI's (Key Performance Indicators) für den SEH
 - Erfolgchancen bei diesen Kunden
 - Situationsanalyse für das eigene Unternehmen
 - Nutzen von individuellen Wettbewerbsvorteilen
3. Akquisitions- und Betreuungsansätze
 - Definition, Überprüfung und ggf. Neuordnung der Cluster von SEH-Kunden
 - Wahl eines geeigneten Akquisitions- und Betreuungsansatzes für Ihr Unternehmen
 - Erwartungen und Interessen der verschiedenen Kundencluster
4. Implementierung von Massnahmen zur SEH-Betreuung
 - Massnahmenplanung pro Cluster
 - Umsetzung der Massnahmen in den Gebieten

Lernziele

In diesem Workshop erarbeiten Sie ein umfassendes Programm zur systematischen Betreuung von SEH-Kunden für Ihr Unternehmen. Sie lernen deren Bedeutung zu beurteilen und nutzen Ihre firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile sowie den gewählten Akquisitions- und Betreuungsansatz um Massnahmen für Ihren Verantwortungsbereich zu planen. Sie erhalten einen dauerhaften und individuellen Bezugsrahmen um Ihre Tätigkeit im Aussendienst erfolgreich zu gestalten.

Trainingsmethoden

Zur Steigerung Ihres Lernerfolgs wenden Sie neue Kenntnisse in Einzel- und Gruppenarbeiten sowie konkreten Praxisbeispielen aus dem Konsumgüterumfeld sofort im Workshop an. Zusätzlich tauschen Sie Ihre Erfahrungen mit anderen Teilnehmern aus und erhalten ein unmittelbares Feedback durch den Trainer.

Von diesem Workshop profitieren

Verkaufsberater, Merchandiser, Bezirksleiter, Gebietsverkaufsleiter, Regionalverkaufsleiter, Leiter Aussendienst, Leiter Feldorganisation, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter und andere Vertriebsmanager im Aussendienst.

Persönliche Betreuung inklusive

Nach diesem Seminar begleite ich Sie als Teilnehmer persönlich bei der Umsetzung in Ihre berufliche Praxis. Sie erhalten ein individuelles Feedback und zusätzliche Hinweise, um Ihren persönlichen Erfolg zu maximieren.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für diesen Workshop beträgt pro Person 1.299,- Euro zzgl. USt.

Gruppentarife erhalten Sie auf Anfrage.

Anfrage / Buchung

Veranstaltung: Der SEH als Erfolgsfaktor im Aussendienst

Termin: _____

Ort: _____

Teilnehmer:

Anrede: _____

Vor- / Nachname: _____

Funktion: _____

Firma: _____

Straße / Nr.: _____

PLZ / Ort: _____

eMail: _____

Telefon: _____

Bemerkungen: _____

- Hiermit buche ich das oben genannte Seminar für ____ Teilnehmer. Bitte senden Sie mir eine Buchungsbestätigung.
- Ich möchte dieses Seminar In House durchführen. Bitte unterbreiten Sie mir ein unverbindliches Angebot für ____ Teilnehmer.

Unterschrift _____