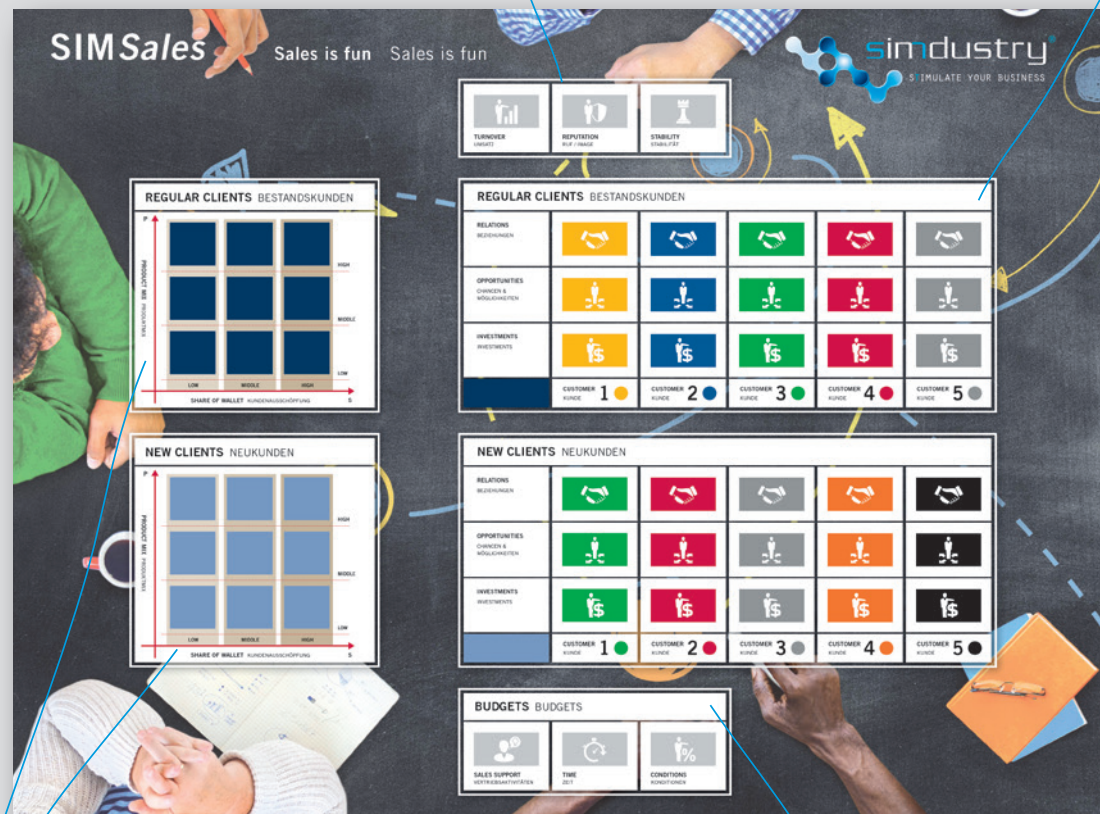


Verkaufsaktivitäten - analysieren Sie die Wirkung Ihrer Aktionen auf  
 ... Ihren Umsatz  
 ... Ihr Image  
 ... die Stabilität Ihrer Kundenbeziehungen

Return on Investment - evaluieren Sie Ihre Effizienz hinsichtlich der  
 ... Stärkung der emotionalen Kundenbeziehung  
 ... Etablierung von Kontaktchancen



Strategische Kundenentwicklung - entwerfen Sie eine solide Strategie für Bestandskundenentwicklung und Neukundenakquise

Ressourcenmanagement - entscheiden Sie über den effektiven Einsatz der limitierten Ressourcen Budget & Zeit

Unser SIMDUSTRY®-Team freut sich, SIMSales individuell für Sie anzupassen. So können Sie zu 100% Ihre Unternehmensrealität abbilden und Ihre spezifischen Lernziele integrieren!

Mit **SIMDUSTRY® SIMSales** werden Ihre Teilnehmer zu Vertriebsmitarbeitern in konkurrierenden Unternehmen. Sie durchlaufen herausfordernde Verkaufsprozesse und entscheiden eigenverantwortlich über ihre strategischen Vertriebsplanung und entsprechende Vertriebsaktivitäten. Das Ziel: den höchsten „Commercial Efficiency Score“ zu erarbeiten .

- Zielgruppe:**
- › Vertriebsleiter
  - › B2C \*
  - › B2B (alle Branchen)
  - › B2B2B / C (Unternehmen, die über Distributoren verkaufen)
  - › alle Mitarbeiter (insbesondere im Außendienst), Freelancer oder unabhängige Agenten
  - \* für den Einzelhandel empfehlen wir SIMSales Retail

- Lerninhalte:**
- › Kommunikation im Verkaufsprozess
  - › Kundenportfolio-Analyse und strategische Kundenentwicklung
  - › Ressourcenplanung & Kundenbindungsinstrumente
  - › Reflexion & direkte Übertragung der Erkenntnisse auf das eigene Kunden-Portfolio und die strategische Verkaufsplanung
  - ... und vieles mehr

- Dauer:**
- › In der Kurzversion: 6 Stunden
  - › In der Vollversion: bis zu 2 Tage
  - oder eingebettet in ein umfassendes Entwicklungsprogramm

