



04

Marketing, Vertrieb, PR

Bitte Thema wählen

[Präsenz](#) [Inhouse](#)

## Vertrieb systematisch

Vom Vertriebs-Check-up zum Change im Vertrieb

### Zielgruppen

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb, Account-Manager, Key-Account-Manager, Führungskräfte mit direktem Kundenkontakt sowie an Marketingmanager.

### Seminarinhalte

Veränderungs- und Einkaufsprozesse in Unternehmen erfolgen nach bestimmten Mustern und bestehen aus mehreren Phasen. Die Prinzipien dieser Prozesse in größeren Accounts kennenzulernen, ist Ziel dieses Seminars.

Sie erlernen anhand von Beispielen aus dem ITK-Umfeld Veränderungsprozesse zu analysieren, zu initiieren und positiv voranzutreiben, bis zum Abschluss eines Verkaufsprojektes auf Managementebene. Dabei werden alle Ebenen einer Kundenhierarchie in Betracht gezogen; mittels Fallstudien und spezifischer Übungen werden die technischen, wirtschaftlichen und strategischen Merkmale der eigenen Lösung herausgearbeitet und in Form eines Wertangebotes dargestellt. Wesentliche strategische Prinzipien des Key-Account-Managements sowie methodisches Vorgehen in Gesprächen und Präsentationen stellen den Praxisbezug zur eigenen Arbeit sowie den Lernerfolg sicher.

[Seminarflyer downloaden \(PDF\) >](#)

Jetzt anmelden

**Ort:** Berlin, Bitkom Tagungszentrum, Albrechtstr. 10, 10117 Berlin

**Termin:** Donnerstag, 08. November 2012, 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

**725,- / 550,-\* EUR** zzgl. USt.

\* Preis für Mitglieder des BITKOM e.V.

15 % Rabatt für den dritten und jeden weiteren Teilnehmer

### Ansprechpartner



Iris Falke  
Referentin Bitkom Akademie  
T: 030.944002-41  
F: 030.944002-55  
[i.falke@bitkom-service.de](mailto:i.falke@bitkom-service.de)

### Referent



Dr. Volker Dirk Seeling  
Geschäftsführender  
Gesellschafter, Personal Point  
GmbH, Bonn

#### Home

[Aktuelles](#)  
[Newsletter](#)  
[Kontakt](#)  
[Impressum](#)  
[Datenschutz](#)

#### Fachbereiche 01 - 05

[Digitale Konvergenz](#)  
[Technologie, Neue Dienste](#)  
[Recht, Steuern, Finanzen](#)  
[Marketing, Vertrieb, PR](#)  
[Soft Skills](#)

#### Leistungsportfolio

[Weiterbildung](#)  
[Online-Services](#)  
[Tagungszentren](#)

#### Service

[Förderprogramme](#)  
[Check-Ups](#)  
[Newsline-Archiv](#)  
[Bahn-Special](#)  
[Hotelübersicht](#)  
[Zufriedenheitsgarantie](#)

#### Wir über uns

[Team](#)  
[Vision und Mission](#)  
[Partner](#)  
[Presse](#)  
[Kunden](#)

Besuchen Sie  
unsere Profile auf:

