

Marketing/Vertrieb: Erfolgsfaktoren und deren Nutzung im eigenen Unternehmen

Wesentliche Erfolgsfaktoren für jedes Unternehmen sind gute Produkte. Allerdings reicht das nicht aus, um erfolgreich am Markt zu sein. Genauso wichtig ist es, potentielle Käufer von diesen Produkten zu überzeugen, die Stellung im Markt laufend zu beobachten und falls notwendig, bei negativen Einflüssen rechtzeitig durch Anpassung des Marketing-Mix gegenzusteuern. In aller Regel ist es zwingend notwendig, den Vertrieb der eigenen Produkte aktiv anzugehen, d.h. durch Mitarbeiter im Vertrieb den Umsatz des Unternehmens zu pushen und zu optimieren. Das Zusammenspiel der Erfolgsfaktoren ist dabei in aller Regel komplex. Darüber hinaus kann sehr viel Geld in den Vertrieb und in Verkaufsmaßnahmen investiert werden, wobei es fraglich ist, ob sich der gewünschte Effekt (Umsatzwachstum) einstellt. Für eine erfolgreiche Planung und Umsetzung ist die Kenntnis von Marktpotential/ Volumen und die Stärken/Schwächen Analyse gegenüber der Konkurrenz unabdingbar.

Das Seminar vermittelt einen Einblick in die optimale Gestaltung / Ausprägung der relevanten Erfolgsfaktoren (Produktmix, Marketingmix und Vertrieb) und behandelt u.a. folgende Fragestellungen:

- Passt die von mir gewählte Vertriebsform zu meinen Produkten? Was kann ich verbessern?
- Wie ermittle ich das Marktvolumen in meinem Geschäftsgebiet im Hinblick auf die Ausprägung meiner Produkte?
- Wie kann ich das Marktpotential durch Anpassung von Produktfeatures vergrößern und damit meinen Umsatz steigern?
- Wie verhindere ich unnötig hohe Kosten im Bereich der Werbung, welche Werbeträger liefern mir das beste Kosten- / Nutzenverhältnis?
- Wie kann ich mich gegenüber der Konkurrenz erfolgreich im Markt positionieren?
- Wie führe ich meine Mitarbeiter im Vertrieb zu optimalen Ergebnissen?
- Welche typischen Fallstricke gibt es und wie vermeide ich Probleme in meinem Unternehmen?

Referent: nach Vereinbarung

Seminargebühren: 40 €