

CD-ROM

Checklisten und Tools für Vertrieb und Key Account Management



Die CD-ROM enthält eine Reihe von Checklisten und Werkzeugen für Ihren Erfolg im Vertrieb und Key Account Management.

Key Account Management

- Vorlagen für Key Account Pläne in deutscher und englischer Sprache (Format: Microsoft Powerpoint und Excel)
- Checkliste Key Account Manager Kompetenzen
- EFKAM quickCHECK um Stärken und Optimierungspotenziale in Ihrem Key Account Management zu entdecken.



Verkaufskompetenzen

- Cockpit zur Analyse eines Geschäftsberichts
- Werkzeuge zur Ermittlung von Geschäftspotenzialen (aufbauend auf den Zielen des Kunden)
- Checkliste zur Bewertung von Geschäftsgelegenheiten und Entwicklung einer Verkaufsstrategie
- Checkliste Verkaufsgespräch
- Werkzeug, um aus Produkteigenschaften wirkliche Kundennutzen Argumente zu entwickeln (Value Selling)
- Checkliste zur Vorbereitung auf eine Verhandlung

Vertriebskompetenzen

- Kundenportfolioanalyse für bis zu 14 Kunden, um die Unternehmensressourcen gezielt einzusetzen.

Messeauftritt

- Checkliste Messeauftritt zur Vorbereitung Ihres nächsten Messeauftritts.

Arbeitskompetenzen

- Checklisten zur inhaltlichen und organisatorischen Vorbereitung einer Präsentation

Zeitmanagement / Selbstmanagement

- Jahresziele Cockpit zur Erarbeitung und Überwachung der gesteckten Jahresziele
- 4 Checklisten zu den Bereichen Tagesplanung, E-Mails, Besprechung und Arbeitsplatzorganisation

Preis: 34,90 €

(inkl. 19% Mehrwertsteuer)

Zu bestellen unter:

www.shop.sieck-consulting.de

SIECK consulting

Anemonenweg 9

D-71672 Marbach

Tel: 07144 8985 27

Fax: 07144 8985 26

E-Mail: h.sieck@sieck-consulting.de

Internet: www.sieck-consulting.de

Zusätzlich erhalten Sie in der Version 3.0 jetzt 5 Videos und 2 Audio Interviews mit vielen Praxistipps!