



Vertrieb & Wirtschaft



VERBAND ÖSTERREICHISCHER
ENTSORGUNGSBETRIEBE

Akademie

Praxisworkshop Vertrieb: Wachsen mit Bestandskunden

23. Oktober 2024 09:00 – 17:00 Uhr

Energie AG OÖ Umwelt Service GmbH
Mitterhoferstraße 100, 4600 Wels

Bestandskunden stellen ein massiv unterschätztes Potenzial für Unternehmen und Vertrieb dar. Während viele Maßnahmen auf Neukunden zielen, gibt es wenige Modelle, die eine fokussierte Entwicklung von Bestandskunden mit „strategic fit“ zum Ziel haben und dabei das Potenzial dieser Kunden optimal abschöpfen. Das Gewinnen von Neukunden ist mit deutlich mehr Aufwand verbunden als die Entwicklung von Bestandskunden. Es gilt, Kundenportfolio-Management (KPM) gezielt und systematisch einzusetzen, zunehmend auch in Verbindung mit Künstlicher Intelligenz. Dieser Praxisworkshop Vertrieb vermittelt, mit welchen einfachen Methoden Sie hier große Erfolge erzielen können.

VORTRAGENDER



Ing. Peter Berger, BA, CMC
Geschäftsführer TEAM-Vertriebserfolg

INHALTE DES SEMINARS

Potenziale und Risiken erkennen

Clusterrisiken erkennen: **Lorenz-Kurve** – Konzentrationsrisiken erkennen

Lieferanteilspezifische Potenziale erkennen: **Share of Wallet Analysen** – Erkennen, wo Potenziale liegen

Zusatzverkaufspotenziale: **Cross- und Upselling** – Identifizieren wo Zusatzverkauf möglich ist

Strategische Fokussierungsrisiken: **Leistungsportfolio-Grenzen** – Vorsicht vor Lieferengpässen

Potenziale berechnen / Attraktivität bewerten – Standardmethoden und KI

Potenziale erkennen: **Potenzialkriterien** – Wie messen wir das Zukunftspotenzial von Kunden

Zukunftswert bestimmen: **Lifetime Value** – Das Berechnungsmodell für zukünftige Kundenwert

Künstliche Intelligenz im Vertrieb: **Lead Scoring** – KI-Modelle zur Potenzialbewertung von Kunden

Attraktivität erkennen: **Strategic Fit** – Erkennen, ob Kunden zu uns passen

Kundenportfolio: **Kundenportfolio-Management** – Erkennen, wo der Fokus liegen sollte

Kundenentwicklungsprogramme umsetzen

Fokus/Entwicklung/Rückzug: **Kundenentwicklungsstrategien** – ein neuer ABC-Kunden-Ansatz

Zusatzverkauf: **Share of Wallet-Programme** – Systematisch mehr an Bestandskunden verkaufen

Transparente Pipeline: **GOGETGATE-Modell** – Moderne Tools zur Angebotsverfolgung mit und ohne KI

VOEB-Verband Österreichischer Entsorgungsbetriebe – Schwarzenbergplatz 4 - 1030 Wien

T: 0043 1 7130253 – E-Mail: voeb@voeb.at – www.voeb.at – [f](#) [in](#) Finden Sie uns auf [Facebook](#) und auf [LinkedIn](#)



Vertrieb & Wirtschaft

Systematische Kundenbindung: *Kundenbindungsprogramme* – Abwanderungsrisiken vermeiden
Ertrag steigern: *Preisgüteprogramme* – Systematische Vorhaben zur Steigerung der Kundenrentabilität
Führen mit Zahlen: *Preisgüteprogramme* – Controlling-Ansätze zur ROI-Bewertung von KPM-Projekten
Neukunden mit KPM: *Demand Prediction* – Künstliche Intelligenz zur Musterübertragung auf Neukunden

Warum soll ich teilnehmen?

Im (internationalen) Wettbewerb tritt man plötzlich gegen Mitbewerber und innovative Geschäftsmodelle an, die man vor wenigen Jahren nicht einmal gekannt hat. In diesem Seminar lernen Sie Methoden, mit denen Sie systematisch Bestandskunden besser binden, Ihre Potenziale erkennen und heben und Neukunden zu Bestandskunden machen.

PROGRAMM / ABLAUF

Beginn: 9:00 Uhr | Kaffeepausen: 10:30, 15:00 Uhr | Mittagspause: 12:30-13:30 Uhr | Ende: 17:00 Uhr

- **Impulsvortrag: So hat sich das Beschaffungsverhalten Ihrer Kunden verändert!**
Diskussion: Welche Bedeutung haben Sie Ihre Bestandskunden in Ihrem Geschäft? Wie würde sich mehr Geschäfts mit Bestandskunden in Ihrem Haus auswirken?
- **Kundenportfolio-Management: Grundlagen und Praxis**
Vortrag: Hr. Berger stellt die Grundlagen der Bestandskundenbetreuung vor, zeigt die wichtigsten Basismodelle der modernen Sales-Management-Theorien zum Bestandskundenbetreuung auf und zeigt praktischer Beispiele zu den wichtigsten Tools, die bereits heute aktiv im Vertrieb eingesetzt werden können.
- **So verändert sich unser Kundenportfolio in 5 Jahren**
Bestandskunden als strategischer Wettbewerbsvorteil von Morgen
- **Kundenentwicklungsprogramme: So entwickeln Sie Ihr Kundenportfolio**
Vortrag: Herr Berger zeigt, wie Sie in der Praxis Kundenentwicklungsprogramme aufsetzen und damit mehr Geschäfts machen, mehr Geld verdienen, Kunden enger Binden und wie Sie die dafür notwendigen Ressourcen freispielen.
Diskussion: Wie kann ich KPM auf Neukunden anwenden und neue Bestandskunden entwickeln?
- **Veränderungen im Vertrieb: So setzen Sie KPM-Projekte um:**
Vortrag: Peter Berger zeigt, wie „Change im Vertrieb“ funktioniert und Sie Veränderungen im Vertrieb erfolgreich umsetzen. Grundlage ist eine Auswertung von 200 Change-Projekten im Vertrieb
Diskussion: Systematische Bestandskundenentwicklung nur ein Trend oder ein Muss? Was werde ich meinem Eigentümer empfehlen?
- **Schlussstatement**

VIDEO/ZUSATZINFOS



Videos zum Thema



Artikel zum Thema



Vertrieb & Wirtschaft

ZIELGRUPPE

Dieser Praxisworkshop richtet sich an Vertriebs- und Marketingleiter:innen, Vertriebsvorstände und Geschäftsführer:innen mit Vertriebsaufgaben, Key Account Manager, Sales Manager, Vertriebscontrollern:innen und vertriebsinteressierte Mitarbeiter:innen aus allen Bereichen der Abfallwirtschaft, die Möglichkeiten der KI-unterstützten Akquisearbeit und Vertriebssteuerung kennenlernen wollen.

KOSTEN

- € 420,00 zzgl. USt. für VOEB|VBS-VDM-Mitglieder
- € 380,00 zzgl. USt. für VOEB Circular Economy Trainees
- € 560,00 zzgl. USt. für Nicht-Mitglieder

Bitte melden Sie sich bis spätestens 2 Wochen vor dem Seminar an. Stornierungen werden nur schriftlich anerkannt und sind bis 14 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Stornierungen ab 13 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% der Teilnahmegebühr und ab 7 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen werden 100% der Teilnahmegebühr verrechnet. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist selbstverständlich möglich. Der VOEB behält sich vor, das Seminar aus wichtigen Gründen zu verschieben, abzusagen sowie Programmänderungen vorzunehmen.

ANMELDUNG [online](#) | E-Mail voeb@voeb.at

VOEB - Verband Österreichischer Entsorgungsbetriebe, Schwarzenbergplatz 4, 1030 Wien

Wir melden hiermit folgende Teilnehmer:innen verbindlich an:

<input type="checkbox"/> VOEB/VBS-VDM-Mitglieder	<input type="checkbox"/> VOEB Circular Economy Trainees	<input type="checkbox"/> VOEB Nicht-Mitglieder
Teilnehmer:in		
Firma		
Anschrift		
Telefon E-Mail		
Datum Unterschrift		

Die Teilnehmer:innen erklärt sich mit dem [„VOEB Code of Conduct“](#) einverstanden.

Die Teilnehmer:innen stimmen zu, dass persönliche Daten (Name, Adresse, E-Mail) für VOEB-Informationen & Teilnehmerlisten gespeichert werden. Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie Ihr Einverständnis, dass etwaiges Film- & Bildmaterial in der VOEB-Berichterstattung veröffentlicht wird. Diese Einwilligung kann jederzeit im VOEB-Büro voeb@voeb.at widerrufen werden.