



Vertrieb & Wirtschaft



VERBAND ÖSTERREICHISCHER
ENTSORGUNGSBETRIEBE

Akademie

Praxisworkshop Vertrieb: Mein Akquisemodell optimieren

14. November 2024 09:00 – 17:00 Uhr

Haus der Industrie

Schwarzenbergplatz 4, 1030 Wien

VORTRAGENDER

Robert Mack, CMC, Partner TEAM-Vertriebserfolg



INHALTE DES SEMINARS

Neukunden erfolgreich zu gewinnen ist ein Handwerk, kein Zufall. Das Wissen darüber, wen man gewinnen möchte (Zielkundendefinition), wie der Beschaffungsprozess auf der Kundenseite abläuft und welche Menschen in welcher Rolle und mit welchen Motiven und Widerständen in diesen Prozess eingebunden sind (Beschaffungssystem-Analyse), welchen Bedarf diese Unternehmen haben und welche Schlagzahl man braucht, ist essentiell. Sind diese Eckdaten bekannt, kann das Akquisemodell optimiert werden.

Die Grundlagen

Visionen und Ziele: Das Vertriebsleitbild – Wissen, wo sie in 3-5 Jahren stehen wollen und dazu Ziele definieren

Potenziale erkennen: Vertriebspotenzial-Check – In 7 Dimensionen systematisch erkennen, wo Potenziale liegen.

Schlagzahl als Voraussetzung: Das Momentum-Modell – Berechnen, wie viele Akquisekontakte benötigt werden

Systematische Optimierung: Das TVE-Modell – Beschaffungssystem verstehen, dann die Akquise optimieren

Beschaffungssystem-Analyse

Verstehen wie Kunden kaufen: Beschaffungsprozess-Analyse – Prozesse, Strukturen und Abläufe

Verstehen wer bei Kunden kauft: Beschaffungsteam-Analyse – Rollen, Funktionen, Motive und Widerstände

Neukunden oder Bestandskunden: Potenzialkriterien – Das Spannungsfeld Neu- und Bestandskunden

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

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

Das Akquisemodell optimieren

Zielkunden und Fokus: Clusterung – Das Modell für die Bündelung von Kunden und zukünftige Kundenwerte

Akquiseprozess: Phasenmodell – Akquisephasen müssen Beschaffungsphasen optimal spiegeln

Rollenverständnis: Kundenansprache – Rollen und Motive pro Phase auf Kundenseite verstehen und Akquise planen



Vertrieb & Wirtschaft



VERBAND ÖSTERREICHISCHER
ENTSORGUNGSBETRIEBE

Akademie

Widerstände: Einwandbehandlung – Einwände, Vorwände und Bedingungen verstehen und behandeln
Akquiseprogramm: Kontaktplanung – Schlagzahl systematisch planen und kontrollieren
Bestandskunden: Share-Of-Wallet – Potenziale erkennen und systematisch Lieferanteil erhöhen
Neukunden: Kaltakquise – Gezielte Kampagnenplanung von der Leadgenerierung bis zum Bestandskunden
Zusatzverkaufspotenziale: Cross- und Upselling – Identifizieren wo Zusatzverkauf möglich ist

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 moderne Akquisemodelle in Ihrem Geschäft?
Wie würde sich eine schlechte Akquiseleistung in Ihrem Unternehmen auswirken?
- **Beschaffungssystem-Analyse: Verstehen wir Kunden kaufen**
Robert Mack stellt das wichtigste Basismodell des modernen Sales-Managements, das Momentum-Modell zur Schlagzahlberechnung in der Akquise vor, erklärt wie man den Zusammenhang Beschaffungssystem-Akquisemodell versteht, zeigt, wie die Grundlagen der Beschaffungssystem-Analyse funktionieren und wie man versteht, wie die Menschen auf Kundenseite in der Beschaffung „ticken“.
Diskussion: Was wissen wir über unsere Kunden?
- **Impulsvortrag: So wichtig ist die Einstellung: Wie das Vertriebsleitbild Erfolg fördert, und wie bedeutend Selbstmanagement ist.**
Diskussion: Was bedeuten eine motivierende Vision, klare Werte und Ziele für den Erfolg im Vertrieb?
- **Akquisemodell: So optimieren wir unsere Akquiseleistung**
Robert Mack zeigt, wie das Akquisemodell optimal an die Beschaffung der Kunden angepasst wird, wie man sich auf die erwartbaren Widerstände vorbereitet, wie man Bestandskunden und Neukunden optimal entwickelt und damit die Akquiseleistung erhöht.
Diskussion: Was sind bei uns die größten Widerstände, um die Akquiseleistung zu optimieren?
- **Veränderungen im Vertrieb: So setzen Sie das neue Akquisemodell um:**
Es wird gezeigt, wie „Change im Vertrieb“ funktioniert und Sie Veränderungen im Vertrieb erfolgreich umsetzen. Grundlage ist eine Auswertung von 200 Change-Projekten im Vertrieb
Diskussion: Akquise als Wettbewerbsfaktor? – Nur ein Trend oder ein Muss? Was werde ich meinem Eigentümer empfehlen, was in der täglichen Vertriebsarbeit umsetzen?
- **Schlussstatement**

VIDEO / ZUSATZINFOS



Videos zum Thema



Artikel zum Thema



Vertrieb & Wirtschaft



VERBAND ÖSTERREICHISCHER
ENTSORGUNGSBETRIEBE

Akademie

ZIELGRUPPE

Dieser Praxisworkshop richtet sich an Vertriebs- und Marketingleiter:innen, Vertriebsvorstände und Geschäftsführer:innen mit Vertriebsaufgaben, Key Account Manager, Sales Manager, Vertriebscontroller:innen und vertriebsinteressierte MitarbeiterInnen 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.