



Schritt...



...für Schritt...



...an die Spitze



## Gedanklicher Inhalt

Sie wollen Ihre Marktstellung weiter sichern und ausbauen.

Sie wollen ein funktionierendes Netzwerk an Multiplikatoren und Umsatzmittlern aufbauen und Ihre Vertriebsaktivitäten erfolgreich strukturieren und aufbauen.

Schnell auf eine eingehende Anfrage antworten, ein gutes Verkaufsgespräch führen und nach dem Verkaufsgespräch dranbleiben, alles gut und recht. Aber reicht das für die Sicherung und den Ausbau der Marktstellung?

Nein – erfolgreiche Betriebe setzen auf **Marktbearbeitung mit System**. Sie arbeiten kontinuierlich an Ihrem Marktauftritt.

## Seminarziel

- Sie verbessern die Organisation und Struktur Ihrer Vertriebsaktivitäten.
- Sie erhöhen Ihre Marktpräsenz.
- Sie machen einen Markt-TÜV,
- definieren relevante Netzwerk-Zielgruppen,
- erarbeiten und diskutieren die Instrumente, Maßnahmen und Schritte für den Aufbau eines funktionierenden Netzwerks.
- Konkrete und praxistaugliche Marktbearbeitungsmodelle werden erarbeitet.
- Es erfolgt der Abgleich mit den im Rahmen des **plus** Verkaufsförderungsprogramms zur Verfügung stehenden Mitteln.

### (Stufenmodell nach dem Raketenprinzip)

Das Augenmerk wird auf die Details gelegt – auf die Details, an denen es nachher bei der Umsetzung in der Praxis fehlt – getreu dem Motto – was nützen Ihnen die schönsten Zutaten, wenn Sie keinen Ofen zum Backen haben?

## Aus dem Inhalt

### Erfolgreich Netzwerke aufbauen und betreuen:

- Wie stellt sich Ihr Unternehmen nach außen dar?
- Welche Maßnahmen sind derzeit aktiv im Einsatz?
- Welches sind Ihre relevanten Zielgruppen bzw. Geschäftsfelder?
- Wie ist Ihr Vertrieb strukturiert, welche Kontrollzyklen sind im Einsatz, welche Datenbankstruktur wird angewendet?
- Welche Marktbearbeitungsinstrumente für welche Zielgruppe gibt es, bzw. machen Sinn?
- Was leistet das **plus** Verkaufsförderungsprogramm für meine tägliche Arbeit?
- Welcher Mix ergibt für mich ein sinnvolles Konzept?
- Welchen Nutzen stelle ich den ZG zur Verfügung?
- Welche organisatorischen Hemmnisse müssen überwunden werden?
- Wie baue ich die Kontaktbrücken zu meinen Zielgruppen (Brief – Telefon – persönlicher Besuch – Gruppenpräsentation)?
- Wie oft müssen die Zielgruppen kontaktiert werden – Kontaktzyklen?
- Welche Mess- und Kontrollinstrumente sind notwendig?
- Welche Vertriebs- und Provisionsmodelle machen Sinn?
- Was verstehe ich unter After-Sales Maßnahmen und Service?

### Arbeitsmaterial:

Bringen Sie bitte Ihre derzeitige Unternehmenspräsentation und die kompletten Mittel und Unterlagen mit, die Sie zur Kundengewinnung und -bindung einsetzen.

Bringen Sie die Daten über Ihre derzeitige Kundenstruktur mit. Welche Zielgruppen bearbeiten Sie aktiv, in welchen Zeitabständen? Wie sieht Ihre Brancheneinteilung aus (Instrumente – Beispiele – Muster – was auch immer Sie einsetzen)?

## Wann und wo...

Haben Sie Interesse an diesem besonderen Seminar in dem Offenheit, Kreativität, Praxistauglichkeit und partnerschaftliches Lernen für mehr Erfolg im Vordergrund stehen. Dann freuen sich die Trainer Raimund Schneider und Thomas Taferner auf Ihr Kommen!!!

### Seminardauer:

2 Tage

### Refresher-Workshop:

Nach ca. 1 Jahr findet ein Refresher-Workshop statt, zur Optimierung und Verbesserung der Umsetzung im Feld, basierend auf den Erfahrungen der einzelnen Teilnehmer. Dieser Refresher-Workshop wird zusätzlich angeboten.

### Seminarort:

Tagungshotel Seepark Kirchheim  
Reiboldshäuser Strasse  
36275 Kirchheim/Hessen  
Telefon 06628/88-0  
Telefax 06628/88-119

### Seminargebühr

Pro Teilnehmer 395,00 Euro zzgl. MwSt., inkl. Pausengetränken und Mittagessen. Die Seminargebühr kann auch gegen Punkte aus dem **plus**-Verkaufsförderungsprogramm verrechnet werden.

Die Zimmerreservierung erfolgt direkt im Tagungshotel Seepark. Die Übernachtung mit Frühstück kostet bei Nennung des Stichworts „TELENOT“ 71,- Euro.

### Teilnehmerzahl:

Begrenzt auf 12 Personen

## Ihre Trainer

### Raimund Schneider

Von Beruf Elektromeister, hat das Verkaufen von der Pike auf gelernt.

Seit über 30 Jahren im Verkauf, als Schulungsleiter, Verkaufsleiter. Seit 25 Jahren Vertretung der Firma TELENOT im Gebiet Deutschland Mitte.

1996 diplomierte Ausbildung als Verkaufstrainer und Berater. Zertifizierte Ausbildung zum NLP-Master. Seit einigen Jahren analysiert und betreut Raimund Schneider Firmen aus den Bereichen Elektro- und Sicherheitstechnik mit Beratungen und Seminaren. Dabei stellte sich immer wieder die Frage, warum sind manche Firmen erfolgreicher als andere? Was machen diese anders? Wie verhalten sie sich im Markt? Aus diesen Gedanken, der Analyse und den Erfahrungen ist das praxisorientierte Seminar „Aktive und erfolgreiche Marktbearbeitung“ entstanden.

### Thomas Taferner

Leiter strategischer Vertrieb und Marketing der TELENOT Electronic GmbH.

Nach dem Studium der Diplom Sportökonomie und Betriebswirtschaftlehre sammelte Thomas Taferner erste Erfahrungen über die Instrumente der Kommunikation und Marktbearbeitung als Trainee in einer Kommunikationsagentur. In der Folge entwickelte er mehrere Jahre erfolgreich für verschiedenste Branchen Marktbearbeitungskonzepte. Seit 1996 ist er im Hause Telenot tätig und zuständig für die Entwicklung des *plus* Verkaufsförderungsprogramms, die Aktion „Brandschutz ist Lebensschutz“ und die Aktion „HausSicherheit mit System“, sowie die Steuerung des Telenot-Vertriebs.

Anmeldung und Termine teilen wir Ihnen gerne unter:

**TELENOT ELECTRONIC GMBH**

**Schulungszentrum**

**Tel. 07361/946-581**

**Fax 07361/946-580**

**[www.telenot.de](http://www.telenot.de) – Button Schulungen**

**TELENOT ELECTRONIC GMBH**

Wiesentalstraße 42

D-73434 Aalen (Hammerstadt)

Ihr direkter Draht zu TELENOT

**Telefon:** 07361/946-1  
**Telefax:** 07361/946-440  
**Online-Shop:** [www.online-telenot.de](http://www.online-telenot.de)  
**Internet:** [www.telenot.de](http://www.telenot.de)  
**E-mail:** [info@telenot.de](mailto:info@telenot.de)

# Aktive, erfolgreiche Marktbearbeitung mit System

