

Praktischer Vertrieb: Von der Vertriebsstrategie zum operativen Vertrieb

VPR-26001

Zielgruppe

Mitarbeitende Vertriebsmanagement

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, wie Sie eine fundierte Vertriebsstrategie entwickeln und mit messbaren Kennzahlen verknüpfen
- ✓ Durch bewährte Vorgehensmodelle für die Vertriebsplanung und -steuerung erfahren Sie, wie Sie operative Maßnahmen gezielt umsetzen und durch Controlling-Instrumente den Erfolg kontinuierlich messen und optimieren können
- ✓ Sie lernen, wie Sie Vertrieb und Marketing effektiv verzahnen, um Kampagnen gezielt zu steuern und die Marktbearbeitung zu optimieren

Inhalt

- ✓ Operative Umsetzung der Vertriebsstrategie
- ✓ Vertriebsplanung
- ✓ Aktivitätenplanung und -steuerung
- ✓ Kampagnen und deren praktische Umsetzung
- ✓ Kampagnencontrolling und Erfolgsmessung
- ✓ Vertriebsunterstützung durch Marketing
- ✓ Gestaltung des Zusammenspiels Vertrieb, UGFG und interne Bereiche
- ✓ Vertriebscontrolling und -reporting
- ✓ Verknüpfung Marketing- und Vertriebsaktivitäten

 **Termin**
02.07.2026 -
03.07.2026

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00 €

 **Dozent(en)**
Marc Rieger

 **Ansprechpartner**
Julia-Sophie Maier
08461/650-1374
julia-sophie.maier@abg-bayern.de
Julia Gabler
08461/650-1320
julia.gabler@abg-bayern.de

Buchen