

## DAS NEHMEN SIE MIT

### Verständnis

- der modernen Betrachtungsweise des Vertriebs
- als komplexes dynamisches Unternehmenssystem
- der Führungs-Instrumente, die zur blockaden-fokussierten Führung erforderlich sind.

### Erfahrung

- Praktische Anwendung für die eigene Führungsaufgabe.

### DATUM, ORT

Entnehmen Sie bitte [www.delta-institute.com](http://www.delta-institute.com)

### PROGRAMM

09:30-10:00 Der Chief Sales Officer - die Aufgabe  
10:15-10:30 Pause  
10:30-12:00 Blockaden-fokussierte Vertriebspläne entwickeln  
12:00-13:00 Mittagessen  
13:00-14:00 Blockaden-fokussierte Vertriebspläne „durch-führen“  
14:00-14:15 Pause  
14:15-15:30 Blockaden-fokussierte Vertriebspläne überprüfen und anpassen  
15:30-16:00 DELTA T-Selling und wie man es einführt

### LEITER

Dr.D.Legat, Managing Partner, Delta Institute Switzerland

### PREIS

600 Euro je Teilnehmer. 10% Rabatt ab 2 Personen.

### IM PREIS ENTHALTEN

- Speisen und Getränke in den Pausen, Mittagessen
- Arbeitsbuch
- Buch HEMMUNGSLOS VERKAUFEN (Legat, Woehr)



Delta Institute Switzerland ist ein internationales Netzwerk für Forschung und Entwicklung auf dem Gebiet der systemischen operativen Führung von Unternehmen. Das Institut wurde 2002 von Dr. Dietrich Legat und Dr. William A. Woehr gegründet – zwei Top-Managern mit jahrelanger Erfahrung in der Vertriebsleitung und der operativen Planung und Führung von Unternehmen.  
Kontakt: Dr. Dietrich Legat - [legat@delta-institute.com](mailto:legat@delta-institute.com)  
Web: [www.delta-institute.com](http://www.delta-institute.com)

## FRAGEN?

Dr.Dietrich Legat, der Referent, beantwortet gerne Ihre Fragen zu diesem Workshop.

Vereinbaren Sie einen Telefontermin mit Dr. Legat per E-Mail an [Legat@delta-institute.com](mailto:Legat@delta-institute.com)

## ANMELDUNG

- Per E-Mail an [Info@delta-institute.com](mailto:Info@delta-institute.com)
- Bitte geben Sie in Ihrem E-Mail folgende Daten an: (wir brauchen diese, um mit Ihnen in Kontakt zu bleiben und für die Ausstellung der Rechnung)

- Familienname, Vorname
- Position
- Firma
- Adresse
- Telefon Nr
- E-Mail Adresse

## ZAHLUNG

Wir ersuchen um Zahlung Ihrer Teilnehmergebühr vor Beginn der Arbeitstagung.

Um dies zu ermöglichen, stellen wir Ihnen 3 Wochen vor der Tagung die Rechnung per E-Mail zu.

## STORNIERUNG

Wir berechnen die folgenden Stornierungsgebühren:

- Bei Stornierung bis zu 1 Woche vor Tagungstermin: 20%
- Bei späterer Stornierung: 100% der Tagungsgebühr.
- Wenn Sie verhindert sind, können Sie gerne einen Ersatzteilnehmer nominieren.



# HEMMUNGSLOS VERKAUFEN

**Workshop für den  
Chief Sales Officer**

**Führen Sie  
- auch in der Krise -  
Ihren Vertrieb  
zur Höchstleistung**



Herausgeber und für den Inhalt verantwortlich:  
Delta Institute Switzerland S.A.  
12, chemin de Pomone,  
CH 1228 Plan les Ouates, Schweiz

## FRAGEN MODERNER INNOVATIVER CHIEF SALES OFFICER

### ICH BIN CSO ODER WILL ES WERDEN

- Was ist eigentlich **meine Aufgabe** wirklich?
- Welches ist **meine Rolle** in der Unternehmensstrategie und in der Vertriebsführung?
- Wie muss ich **meinen Vertrieb führen**, um signifikantes, nachhaltiges und profitables Umsatzwachstum zu erzielen?

### WIE MUSS ICH PLANEN - UM VERTRIEBSPLÄNE ZU ENTWICKELN, DIE AUCH WIRKLICH ZUM ZIEL FÜHREN?

- **Wie plane ich** meinen Vertrieb - diese komplexe, dynamische Organisation von Individualisten - und Produkten, Geographien, Zweigstellen, Key Accounts, ..... ?
- Wie stelle ich sicher, dass meine Pläne auch wirklich **zum Ziel** führen?

### WIE MUSS ICH FÜHREN - DAMIT MEINE VERTRIEBSPLÄNE IHRE ZIELE ERREICHEN?

- Was muss ich von den Mitgliedern in meinem Team fordern, damit meine **Vertriebspläne zum Ziel führen**?
- Was muss ich selbst dazu tun?

### WIE MUSS ICH MEINE PLÄNE LAUFEND ANPASSEN - OHNE EIN CHAOS IM VERTRIEB ANZURICHTEN?

- Wie kann ich feststellen, welche Elemente im Vertriebsplan **wirklich geändert** werden müssen?

### UND NUN?

- Wo finde ich die **Instrumente** der blockaden-fokussierten Vertriebsführung?
- Wie führe ich sie ein?

## ANTWORTEN IN DIESEM WORKSHOP

### ÜBERNEHMEN SIE IHRE AUFGABE ALS CHIEF SALES OFFICER

1. Übernehmen Sie die Gesamtverantwortung für den Umsatz.
2. Bestimmen Sie die vertriebsrelevanten Elemente der Unternehmens-Strategie.
3. Erkennen und führen Sie den Vertrieb als Unternehmenssystem.

### ÜBERNEHMEN SIE DIE OPERATIVE FÜHRUNG IHRES VERTRIEBS

1. Setzen Sie das richtige Ziel.
2. Holen Sie die richtigen Versprechen ein.
3. Fokussieren Sie diese Versprechen auf die Lösung der Blockaden in ihrem Vertriebssystem.

### LASSEN SIE IHR ZIEL NICHT EINE SEKUNDE AUS DEN AUGEN

Führen Sie Ihr Team zur Überwindung der Blockaden durch Erfüllung seiner Versprechen.

### ÜBERPRÜFEN SIE MIT IHREM TEAM IHREN VERTRIEBSPLAN SYSTEMATISCH.

Passen Sie die operativen Schlüsselemente Ihres Plans an neue Erkenntnisse an.

### DEFINIEREN UND FÜHREN SIE EIN TRANSFORMATIONS-PROJEKT.

Führen Sie dieses Transformationsprojekt zum Ziel:  
Rasch und gesund wachsender Umsatz

## PROGRAMM PUNKTE

### DER CHIEF SALES OFFICER – DIE AUFGABE

- Der Chief Sales Officer – Aufgabe und Herausforderungen.
- Unternehmensstrategie und Vertriebsstrategie.
- Operative Vertriebsführung.

### BLOCKADEN-FOKUSSIERTE VERTRIEBSPLÄNE ENTWICKELN

- Die richtigen Vertriebsziele setzen.
- Den Vertrieb als System verstehen.
- Blockaden-fokussierte operative Vertriebspläne entwerfen - für den Gesamtvertrieb und die Vertriebseinheiten -Produkte, Gebiete, Segmente, Accounts

### BLOCKADEN-FOKUSSIERTE VERTRIEBSPLÄNE "DURCH-FÜHREN"

- Kalender der Schlüsseltermine.
- Das Ziel verfolgen.
- Die notwendigen Bedingungen verfolgen.
- Die Erfüllung von Versprechen führen.

### BLOCKADEN-FOKUSSIERTE VERTRIEBSPLÄNE ÜBERPRÜFEN UND ANPASSEN

- Dynamische Planungsmethoden: PDCA, PSC, OODA
- Systematische Überprüfung der operativen Pläne.
- Blockaden suchen und lösen.

### DELTA T-SELLING UND WIE MAN ES EINFÜHRT

- DELTA T-Selling: die Instrumente der blockaden-fokussierten Vertriebsführung.
- So führt man ein DELTA T-Selling Projekt zum Erfolg.