

## 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

4. November 2009, Linz

## PROGRAMM

**09:30-10:00 Grundlagen operativer Vertriebsführung**

**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 THE LOGICAL THINKING PROCESS (Dettmer)
- inkl. Gratisexemplar des Software-Instruments TLT
- Buch HEMMUNGSLOS VERKAUFEN (Legat, Woehr)

## 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 unseren Veranstalter in Linz:

**SEMINARS@CATALYSTS.CC**

- 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)

- **Familiennamen, Vorname**
- **Position**
- **Firma**
- **Adresse**
- **Telefon Nr**
- **E-Mail Adresse**
- **UID Nummer (bei Teilnehmern mit Wohnsitz im Ausland)**

## 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*



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)

**CATALYSTS** CATALYSTS - gegründet 2005 von Dr. Christoph Steindl - ist ein innovatives IT-Unternehmen, das Schulungen, Unternehmensberatung für Software-Entwickler sowie die Umsetzung von IT-Projekten und Produktentwicklung anbietet.

Im Seminarangebot ist CATALYSTS auf moderne Führungsverfahren für Projekte und Unternehmen spezialisiert und hat z.B. in den letzten Jahren u.a. Seminare mit Bill Dettmer über die Theory of Constraints angeboten.

Kontakt: Dr. Christoph Steindl - [steindl@catalysts.cc](mailto:steindl@catalysts.cc) Web: [www.catalysts.cc](http://www.catalysts.cc)



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

**ETWAS STIMMT DA NICHT**

- Ich setze hohe Ziele, vergebe knappe Kostenbudgets, habe ein ausgefeiltes Berichtswesen und gebe meinen Führungskräften alle Freiheiten. Und ich arbeite Tag und Nacht.
- Trotzdem: sind meine Vertriebsergebnisse ungenügend.
- **Wie muss ich meinen Vertrieb führen, um signifikantes, nachhaltiges und profitables Umsatzwachstum zu erzielen?**

**Verstehen Sie Ihre CSO Aufgabe als operative Vertriebsführung:**  
**1. Das richtige Ziel setzen.**  
**2. Die richtigen Versprechen einholen.**  
**3. Deren Erfüllung sicherstellen.**

**GRUNDLAGEN OPERATIVER VERTRIEBS-FÜHRUNG**

- Das ist operative Vertriebsführung.
- Den Vertrieb operativ führen.

**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?

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

**BLOCKADEN-FOKUSSIERTER 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

**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?

**Lassen Sie Ihr Ziel nicht eine Sekunde aus den Augen.**  
**Führen Sie Ihr Team zur Erfüllung seiner Versprechen.**

**BLOCKADEN-FOKUSSIERTER VERTRIEBSPLÄNE "DURCH-FÜHREN"**

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

**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?

**Überprüfen Sie mit Ihrem Team Ihren Vertriebsplan systematisch.**  
**Passen Sie die operativen Schlüsselemente Ihres Plans an neue Erkenntnisse an.**

**BLOCKADEN-FOKUSSIERTER VERTRIEBSPLÄNE ÜBERPRÜFEN UND ANPASSEN**

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

**UND NUN?**

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

**Definieren Sie ein Transformations-Projekt.**  
**Führen Sie dieses Transformationsprojekt zum Ziel: Rascher wachsender Deckungsbeitrag**

**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.