



## Erfolg im Verkauf 4

### Betriebswirtschaft für Verkäufer

**Lorenz-Seminare**

Personality & Competence Training



**Ziele:** Die Teilnehmer erweitern in diesem Vertriebsseminar ihre Kenntnisse in der verkaufsbezogenen Betriebswirtschaft, insbesondere bei der Analyse von Zielkunden. Lesen, verstehen und auswerten von Geschäftsberichten, Informationsrecherche zu Zielunternehmen, Aufbau von betriebswirtschaftlicher Lösungskompetenz, Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse bei der Gewinnung von Großunternehmen und Konzernen.

#### Inhalte:

- ▶ Volkswirtschaft/Betriebswirtschaft
- ▶ Der heutige Markt
- ▶ Globale Tendenzen
- ▶ Share Holder Value-Orientierung
- ▶ Handlungsrahmen für Betriebe
- ▶ Die großen Drei: Qualität, Kosten, Zeit.
- ▶ Betriebswirtschaftliche Grundgrößen und -begriffe.
- ▶ Betriebliche Ressourcen
- ▶ Aufbau einer Gewinn- und Verlustrechnung
- ▶ Aufbau einer Bilanz
- ▶ G+V und Bilanz als Steuerungselemente eines Unternehmens handhaben
- ▶ Aufbau und Inhalte von Geschäftsberichten
- ▶ Vertriebliche „lösungsorientierte“ Analyse von Geschäftsberichten
- ▶ Ableiten von vertrieblich interessanten Themen und Aktivitäten für eine betriebswirtschaftlich begründete Kundenakquise

#### Zielgruppe:

Key Account Manager, Verkäufer mit lösungsorientiertem Verkaufsansatz, Verkäufer von Großprojekten.

#### Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstrationen, Übungen, betriebswirtschaftliche Analysen, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch.

#### Seminardaten:

Dauer: 2 Tage.

Empfehlung: 5 bis maximal 10 Teilnehmer

#### Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243

info@lorenz-seminare.de