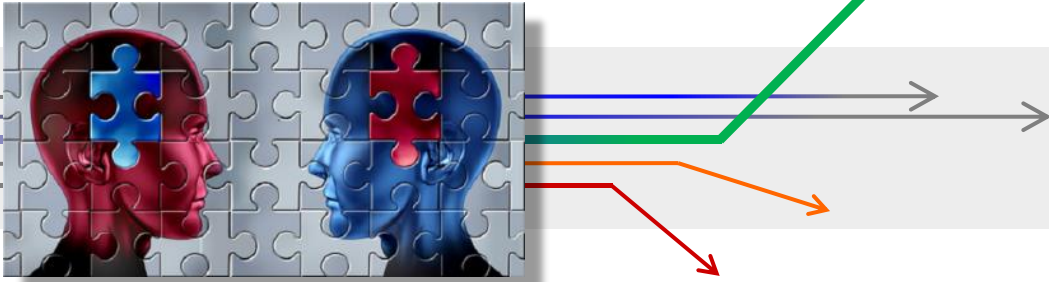


Executive Seminar



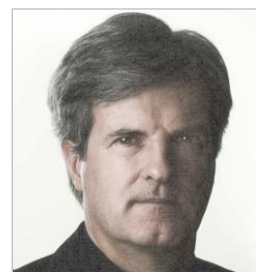
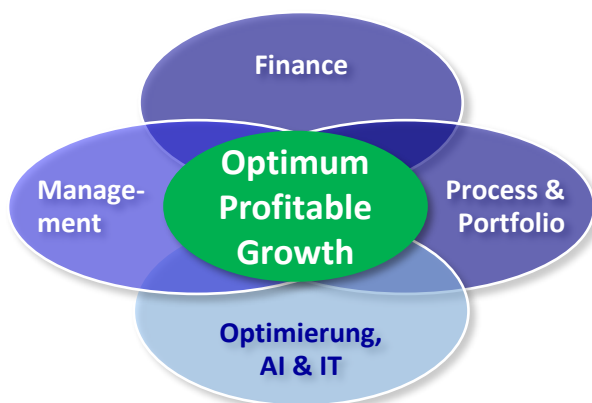
Profit & Sales Pipeline Management für B2B Unternehmen

Tools & Methoden, Systematiken & Strategien zum Management
von optimalem Profitablen Auftragseingang im B2B Vertrieb

Professionelles Know-how für Profitablen AE* Ihres B2B Vertriebes :

- Profitables Wachstum : vom Status Quo zur Top Sales Performance
- Bausteine des Profitablen AE* : Prozesse, Pipelines & Deal Portfolios
- Wirksame Sales Managementmethoden : von konventionell zu professionell
- Immer auf Kurs : dynamische Optimierung von Profitablem Auftragseingang
- Digital : von Daten zu Einsichten, Aktionen & Resultaten mit CRM, AI & Co
- Profi Methode : Profit & Sales Pipeline Management System (ProSPLM)
- ProSPLM – Implementierung & Realisierung
- Realisierung von ProSPLM – Blueprints & Fallstudien

* AE = Auftragseingang



Ihr Experte
Prof. Dr.
Uwe Hilzenbecher

Das Programm (9:00 – 18:00 Uhr)

Session 1 : Profitables Wachstum – der Imperativ

- Warum und wie PW allen Stakeholder nutzt
- Profitables Wachstum – die Treiber
- Märkte, Risiken und Renditen
- Vom Status Quo zur Top Sales Performance

Session 2 : Prozesse, Pipelines & Deal Portfolios

- Prozesse in Marketing, Sales, Ops & Finance Mgmt
- Pipelines – der Blick in die Zukunft
- Deal Portfolios – alle Strukturen im Griff
- Profit & Sales Pipelines – Typen und Varianten

Session 3 : Profit & Sales Pipeline Mgmt (ProSPLM)

- Sales Management : traditionell bis professionell
- Sales Managementwirksamkeit : von Flop bis Top
- Was funktioniert wann und warum und was nicht
- Profit & Sales Pipeline Mgmt : von AE bis DB

Session 4 : Optimales ProSPLM

- (numerische/digitale) Optimierung : ein Primer
- Dynamische Optimierung im ProSPLM
- Optimaler AE und DB mittels optimalem ProSPLM
- ProSPLM Optimierung – Demo

Session 5 : ProSPLM Digital

- Von Daten zu Einsichten, Aktionen & Ergebnissen
- Big Data versus richtige & wichtige Daten
- Analytics Evolution : Predictive, Prescriptive & Co
- AI : das Kraftwerk für optimales ProSPLM

Session 6 : ProSPLM System

- Bausteine des professionellen ProSPLM Systems
- Das ProSPLM System und seine Varianten
- ProSPLM Interfaces zu Ops & Finance
- ProSPLM System – Demo

Session 7 : ProSPLM - Einführung im Unternehmen

- Vom Status Quo zum produktiven ProSPLM
- ProSPLM Roadmap & Projektplan
- IT Integration : von ERP, CRM & Co zum ProSPLM
- Organisation & Sales Force im ProSPLM

Session 8 : ProSPLM - Fallstudien

- ProSPLM Blueprints
- Fallstudie 1 : Ausrüstungsindustrie
- Fallstudie 2 : High-Tech Industrie
- Fallstudie 3 : Werkzeugmaschinenindustrie

Seminar Typ: exklusiv als Inhouse Veranstaltung

Seminar Sprache : deutsch oder englisch

Anmeldung

Name, Vorname, Titel

Position Abteilung

Firma

Straße

PLZ, Ort

Telefon, Fax

e-Mail

Sekretariat, Ansprechpartner

Seminartermin

Ort der Durchführung

Anzahl Teilnehmer

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich / Ihr Executive Team an :

- Bitte Anmeldung links ausfüllen & zumailen

Termin

- nach Absprache (auch Wochenende)

Veranstaltungsort

- Ihr Unternehmen oder
- Tagungshotel (Ihr Standort oder am Bodensee)

Teilnehmerkreis

- CEO, CFO, CSO, CIO, BU Leiter, Regionalleiter

Dokumentation

- Alle Informationen elektronisch (pdf, mp4)

Preis

- Auf Anfrage

Fragen und Informationen

- Gerne beantworten wir Ihre Fragen zu diesem Executive Inhouse Seminar

Kontakt

- siehe Fusszeile

Strategy B2B (seit 2002) unterstützt B2B Unternehmen bei optimalem Profitablen Wachstum mittels Advanced Analytics & Artificial Intelligence. Von Daten zu Einsichten zu Aktionen in Marketing & Sales, Ops & Management zu Resultaten und Ergebnissen in Corporate Finance.