

Themenvorschau Sales Excellence Ausgabe 7.-8.2024

TITELTHEMA

Key Account Sales

Key Account Management gilt unter Sales-Experten nach wie vor als die „Königsdisziplin“ im Vertrieb. Dabei ist das Konzept mittlerweile keineswegs nur als Sales-Ansatz zu verstehen, denn die entscheidenden Vorteile von zeitgemäßem KAM erschließen sich erst bei einer ganzheitlichen Betrachtungsweise in allen Unternehmensbereichen. Im Beitrag werden die Evolutionsstufen im Key Account Management und die Weiterentwicklung von KAM insbesondere unter neuen technologischen Möglichkeiten behandelt.

(Hype-) Zyklen von Key Account Management Programmen – Tipps für das KAM-Programmmanagement
Im Account Management geht es darum, Wachstum und Share of Wallet (SOW) bei den Kunden durch langfristig ausgelegte Ansätze zu sichern und zu steigern. Aber etwa 80 % der Vertriebsorganisationen haben ihre Programme in den letzten sieben Jahren mindestens einmal umgestaltet. Im Beitrag geht es um Gründe für eine Neugestaltung von Account-Management-Programmen, mit Tipps für die Auswahl der richtigen Accounts im Vertrieb.

STRATEGIE & MANAGEMENT

Erfolgreiche Vertriebsaktivierung in stagnierenden Märkten
Anspruchsvolle wirtschaftliche Zeiten bedeuten für Vertriebe, sich mit den eigenen Märkten und Kundenoptionen intensiv auseinanderzusetzen. So lassen sich neue Wachstumschancen nutzen. Der Beitrag liefert strategische Hinweise, wie Salesteams mit einer agilen Vertriebsaktivierung in Vertriebsorganisationen erfolgreich ein können.

Kundenpotenziale konsequent im Blick behalten
Wie lassen sich Kundenpotenziale besser ausschöpfen? Markus Milz stellt Strategien für die Umsatzsteigerung im Vertrieb vor.

SPEZIAL TECHNISCHER VERTRIEB

Geschäftskundenvertrieb in der Automobilzulieferindustrie
Qualität, Zuverlässigkeit, Kostentransparenz und weitere Kriterien stehen im Obligo der Automobilhersteller für ihre Zulieferer. Ein Lieferant, der sie nicht einhält, wird sanktioniert oder verliert schlussendlich seine Aufträge. Der Vertrieb sitzt zwischen den Stühlen und ist als fachkompetenter Berater, Verkäufer und Mediator gefordert. Marktschwächen stressen Vertriebler, denn der Forecast wird zum „Blick in die Glaskugel“. Der Fachbericht widmet sich explizit dem Zuliefervertrieb für die Automobilindustrie und weiterer Klientel aus der typischen Zuliefererpyramide von Tier 1 – Tier 3.

Psychologische (Verhandlungs)sicherheit im Technischen Vertrieb
Im Technischen Vertrieb benötigen Verkäufer zusätzliche Skills und Know-how, um verhandlungssicher zu sein. Auch die psychologischen Voraussetzungen sollten für Gespräche mit Kunden auf Augenhöhe gegeben sein. Im Beitrag wird dargestellt, worauf es bei der psychologischen Sicherheit für Vertriebsteams im Verkauf komplexer Güter ankommt.

FÜHRUNG & MOTIVATION

Coached Selling, Teil III
Wie geht besseres Verkaufen mit Coaching-Kompetenzen? Trenkel gibt in diesem Teil 3 der Miniserie Einblicke in eine lizenzierte Coached Selling-Methode für Vertriebsorganisationen.

Motiviert in die Neukundenakquise starten
Im Beitrag erklärt Verkaufstrainerin Sandra Schubert, wie Vertriebsführungskräfte ihre Verkaufsteams in Durststrecken zu gezielter Kundenansprache für die Neukundenakquise abseits des Bestandskundenmanagements motivieren können.

PRAXIS & PROZESSE

GenAI Anwendungen in Sales und Pricing
Die „GenAI“-Revolution ist in vollem Gange. Ressortübergreifend entstehen Use Cases, die auf den neuesten Verfahren der generativen Künstlichen Intelligenz basieren und unter anderem Bild- oder Sprachdaten ohne vordefinierte Regelwerke verarbeiten können. In diesem Beitrag zeigen die Autoren auf, was anders im Vergleich zu den bisherigen KI-Verfahren ist, was neue Anwendungsmöglichkeiten in Pricing & Vertrieb sind und welche ersten Umsetzungsbeispiele es in der Praxis gibt.

Kundenzentrierung
Wir stellen praktische Beispiele für kundenzentrierten Vertrieb unter Einsatz von Tools, Kundenprofiling und die richtige Kundenansprache der Salesteams mit AI-Unterstützung vor.

RECHTSTIPPS

Aktuelles Thema
Urteil + Kommentar

Termine

Anzeigenschluss: 11.07.2024
Druckunterlagenschluss: 17.07.2024
Erscheinungstermin: 07.08.2024



Robert Horn
Verkaufsleitung
+49 (0) 611.7878 223
robert.horn(at)springernature.com