



Dienstag,  
19.09.2023



Webinar



Inklusive  
30 Min. Pause



09.00 - 13.30 Uhr

## **Für wen ist dieses Webinar gedacht?**

Für Unternehmer/ Inhaberinnen/ Führungskräfte Vertrieb im Holzfachhandel

## **Welchen Mehrwert bietet Ihnen dieses Webinar?**

Die vertriebliche Welt der Holzfachhändler ist im Wandel.

Die Kunden aus den unterschiedlichen Segmenten decken ihren Bedarf und ihre Fragen zu Produkten und Lösungen immer mehr online ab.

Die Teilnehmer erfahren, wie sie eine gezielte Marktbearbeitung der bestehenden Kunden für die einzelnen Produktsegmente unter Berücksichtigung von Potentialen, Ressourcen und Kundenbeziehungen gestalten können.

Gezielt bedeutet dabei die Bearbeitung des Kundenbestandes, um dauerhafte Umsatz- und Ertragssteigerungen mit den bestehenden Unternehmensressourcen sicherzustellen.

Ertragszuwächse von 10- 20% sind möglich. Das Vorgehen wird praktisch erörtert, so dass Sie mit einem strukturierten Plan zur Umsetzung im Rahmen des Seminars erarbeiten und an die Hand bekommen.

Im Webinarverlauf werden Sie mit vertrauten sowie mit neuen Techniken bekanntgemacht, um das mögliche Potential besser einschätzen zu können, und die Ertragskraft Ihres Unternehmens zu stärken.

Freuen Sie sich auf spannende Stunden!



### **Aufbau des Webinars:**

- Überblick über alle bestehenden Kunden und Segmente
- Umsätze und Potential pro Kunde
- Kaufverhalten
- Persönliche Beziehungen zu den Kunden
- Kundengeneration, wie der Kunde tickt
- Tätigkeitsplan, ToDo
- Analyseaufbau



Änderungen vorbehalten.



## **Fragestellungen**

- Was wissen wir über die Kunden aus den erfassten Daten im ERP bzw. WWS-System, oder auch noch aus anderen Systemen?
- Welche Daten können leicht hinzugewonnen werden?
- Wie helfen uns die Informationen über den Kunden Ertrag und Umsatz signifikant zu steigern?
- Was müssen Sie dafür im Rahmen Ihrer Vertriebsverantwortung in der Organisation sicherstellen?
- Welche einzelnen Punkte gilt es umzusetzen?
- Wie monitoren Sie den Projekterfolg?



## **Über den Referenten**

Referent ist Herr Rudolf Surrey, Geschäftsführer der WBS GmbH, der selbst einige Jahre im Holzfachhandel als Geschäftsführer tätig war und den Fachhandel als Berater für Themen rund um

- Vertrieb,
- Organisation,
- Prozesse,
- Analytik und
- Führung

seit Jahren begleitet.

