



## Mit Plan zum Ziel

# Sales Improvement Workshop Planning & Pipeline-Management

**Übernehmen Sie das Steuer** – Sie kennen Ihre Wachstumspotentiale durch das Sales Maturity Assessment. Möglicherweise fragen Sie sich: „Wie stelle ich meine Zielerreichung sicher? Welche Prozesse brauche ich dafür? Wie steuere ich die Leistung meiner Mitarbeiter? Wie schaffe ich Transparenz über meinen Kurs? Welche Maßnahmen sichern unser Wachstum? Wie verteile ich meine Ziele auf meine Mitarbeiter? Wie manage ich mein Sales-Team und meine Pipeline?“

**Antworten auf Ihre Fragen** zu Planung, Verkaufsprognose, Pipeline erarbeiten Sie in unserem Sales Improvement Workshop (SIM) Planning & Pipeline Management.

### Inhalte

- Workshop mit Vertriebsleiter und anderen relevanten Stakeholdern
- Definieren der auf Wachstum ausgerichteten Vertriebsplanung
- Erstellen eines wachstumsorientierten Pipeline- und realistischen Forecast-Managements
- Identifizieren der unternehmensrelevanten quantitativen und qualitativen Leistungsziele

### Ihr Nutzen

- Sie erreichen Ihre Vertriebsziele durch solide Planung und kontinuierliches Monitoring
- Sie überblicken stets die Leistung Ihrer Mitarbeiter
- Sie sichern Ihre Umsatzziele durch eine starke Pipeline und präzise Verkaufsprognose

### Zielgruppe

- Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Key-Account Director

### Ihr Investment

- 1 Tag Workshop mit Ihrer Vertriebsleitung und weiteren Stakeholdern
- 0,5 Tag Vor/Nachbereitung durch b2b impuls
- Dokumentation der erfolgsrelevanten Ergebnisse

Preis: € 1.950,- zzgl. MWST (1-Tages Workshop)

Ansprechpartner und Kontakt:  
Kontaktieren Sie uns direkt bei Fragen zu den Angebotsinhalten und zu weiteren Themen rund um den Vertrieb und seine Mitarbeiter, Ihr b2b impuls Team.

b2b impuls  
Zweibrückenstr. 13  
80331 München  
+49 89 189 42 558  
kontakt@b2bimpuls.de  
www.b2bimpuls.de