

Beschreibung

Agile Sales ist die Umsetzung der „digitalen Transformation in den Vertrieb“ mit dem Ziel, flexibel und aktiv auf Veränderungen zu reagieren, voneinander zu lernen und sich ständig weiterzuentwickeln. Das heißt, sich nicht auf vergangene Verkaufserfolge, Bestandskunden und Verkaufsverhalten zu verlassen, sondern unter Einbeziehung aller am Sales-Prozess beteiligten Mitarbeiter innovativ Neues zu erschaffen. Für einen agilen Vertrieb, der sich auf agile Prinzipien und Werte einlässt, ist vor allem ein Paradigmenwechsel erforderlich, der einen kulturellen, strukturellen und organisatorischen Wandel beinhaltet. Um agile Methoden im Vertrieb einzuführen ist dieses Seminar der Startschuss. ?

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte im Vertrieb – Vertriebsleiter, Gruppenleiter, Innendienstleiter, Keyaccounts oder aber auch ganze Vertriebsteams, die mit agilen Vertriebs-Methoden vertraut gemacht werden sollen.

Inhalt

- Scrum im Vertrieb (Beginn mit Product Backlog)?
- Klare Zielzeiträume (Länge der Sprints)?
- Meetings agiler gestalten (max. 30 Min Timeboxing)?
- Visualisierungen unterstützen (z.B. Taskboard einrichten)?
- Teamwork: Crossfunktionale und selbstverantwortliche Teams?
- Der Prozess: Transparenz-Überprüfung-Anpassung?

Abschluss

- IHK-Zertifikat

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/sales-agile-vertriebs-methoden-vollzeit_115017

Standort und Termin

DI

21

JUN 2022

21. Jun bis 22. Jun 2022
Villingen-Schwenningen
Vollzeit

Termin details

Di - Mi, 09:00 - 17:00 Uhr

Investition

€ 540,-
inkl. Unterlagen

Ansprechpartnerin

Aileen Höfner

☎ 07721 922-311

📄 07721 922-9311

✉ hoefner@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Gebäude A
Peterzeller Str. 8
78048 Villingen-Schwenningen

Dozenten

- Wolfgang G. Friedrich

