

Erfolgreiche Vertriebsstrategien für EMS-Unternehmen: Entwicklung, Umsetzung und nachhaltige Steuerung

Von der Strategie zur erfolgreichen Umsetzung – Machen Sie Ihr EMS-Unternehmen fit für die Zukunft

In der EMS-Branche wird Marketing und Vertrieb oft unterschätzt – mit teuren Folgen. Unternehmen stehen entweder vor der Herausforderung unausgelasteter Kapazitäten oder kämpfen mit einer zu hohen Auftragsdichte. Ohne eine klare Vertriebsstrategie und deren konsequente Umsetzung entstehen Abhängigkeiten von wenigen Kunden, unstrukturierte Akquise-Prozesse und fehlende Planbarkeit.

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie eine maßgeschneiderte Vertriebsstrategie für Ihr EMS-Unternehmen entwickeln, die richtigen Maßnahmen ableiten und den gesamten Prozess nachhaltig steuern.

Stellen Sie Ihr Unternehmen leistungsfähig und nachhaltig auf, indem Sie die Neukundengewinnung strategisch steuern, Marktveränderungen frühzeitig erkennen und durch die richtigen Strukturen und Prozesse im Vertrieb und Marketing langfristigen Erfolg sichern.

Agenda

1. Einführung in die Vertriebsstrategie für EMS-Unternehmen

- Bedeutung der Vertriebsstrategie im Kontext der Unternehmensstrategie
- Verzahnung von Vision, Unternehmensstrategie und Vertrieb
- Warum eine klare Vertriebsstrategie entscheidend für nachhaltigen Erfolg ist

2. Elemente einer erfolgreichen Vertriebsstrategie in der EMS-Branche

- Wichtige Analyse-Tools: SWOT-Analyse, PDCA-Regelkreis, Branchenstrukturanalyse
- Marktpositionierung: Differenzierung und Wettbewerbsvorteile schaffen
- Entwicklung einer maßgeschneiderten Vertriebsstrategie für EMS-Unternehmen

3. Leistungsportfolio und Marktsegmentierung

- Definition des eigenen Leistungsspektrums: Fokus auf Stärken und zukünftige Entwicklungen
- Identifikation relevanter Marktsegmente: Heute und in der Zukunft
- Verständnis von Eintrittsbarrieren und Spielregeln in neuen Marktsegmenten

4. Wettbewerbsanalyse und Positionierung

- Struktur des EMS-Marktes in Deutschland und Europa
- Identifikation und Analyse der direkten Wettbewerber
- Ableitung von Alleinstellungsmerkmalen (USP) und strategischen Handlungsfeldern

5. Zielkundenanalyse und Kundenstruktur

- Definition der Struktur der Zielkunden innerhalb der relevanten Marktsegmente
- Entwicklung gezielter Ansprache- und Akquisitionsstrategien
- Strategische Betreuung und Weiterentwicklung von Bestandskunden

6. Umsetzung der Vertriebsstrategie: Vom Konzept zur Praxis

- Erstellung eines konkreten Umsetzungsfahrplans mit Zielen, Budgets und Zeitplanung
- Erfolgreiche Integration der Vertriebsstrategie in das Tagesgeschäft
- Methoden zur Sicherstellung der kontinuierlichen Umsetzung

7. Projektmanagement im Vertrieb

- Steuerung und Management laufender Vertriebsprojekte
- Ressourcenplanung und effiziente Nutzung bestehender Kapazitäten
- Identifikation von Engpässen und kritischen Pfaden

8. Marketing als Unterstützung für den Vertriebs Erfolg

- Erfolgreiche Zielgruppenansprache mit den richtigen Marketingmaßnahmen
- Auswahl der passenden Kanäle zur Vertriebsunterstützung
- Möglichkeiten zur Maximierung des Marketingerfolgs mit begrenztem Budget

9. Steuerung und Erfolgskontrolle der Vertriebsstrategie

- Einführung geeigneter Steuerungsmethoden zur Zielerreichung
- KPI-Definition und kontinuierliche Erfolgsmessung
- Frühzeitiges Erkennen von Abweichungen und Anpassung der Strategie

10. Fazit und nachhaltige Umsetzung der Vertriebsstrategie

- Erfolgreiche Integration der erarbeiteten Strategie in den Unternehmensalltag
- Vermeidung typischer Fehler und Sicherstellung langfristiger Erfolge
- Abschluss und Austausch der Teilnehmer

Ihr Nutzen – Das nehmen Sie aus dem Seminar mit:

Erfolgsfaktor Vertriebsstrategie: Lernen Sie die entscheidenden Elemente einer erfolgreichen Vertriebsstrategie kennen und wenden Sie diese in einem praxisnahen Beispiel direkt an.

Von der Strategie zur Umsetzung: Erarbeiten Sie Maßnahmen, erstellen Sie einen Umsetzungsplan und lernen Sie, wie Sie den Prozess mit den richtigen Tools steuern.

Fehler vermeiden – Erfolg sichern: Erkennen Sie typische Stolpersteine in der Vertriebsarbeit und erfahren Sie, wie Sie den Prozess transparent und nachhaltig managen.

Akquise mit System: Entwickeln Sie gezielte Maßnahmen für die Neukundengewinnung, steuern Sie Ihre Außendienstmannschaft, definieren Sie Aufgaben für den Innendienst und überwachen Sie den Fortschritt mit den passenden Kennzahlen.

Marketing für EMS-Unternehmen: Erfahren Sie, welche Marketingmaßnahmen Ihren Vertrieb unterstützen, wie Sie mit kleinem Budget maximalen Erfolg erzielen und langfristig erfolgreiche Strategien umsetzen.

Branchennetzwerk & Erfahrungsaustausch: Nutzen Sie das Seminar, um sich mit anderen Fachleuten aus der EMS-Branche zu vernetzen, Best Practices auszutauschen und wertvolle Kontakte für zukünftige Kooperationen zu knüpfen.

Wenn Sie Interesse an diesem Inhouse-Seminar haben, dann melden Sie sich gern bei uns.