



Strategic Sales für erfahrene Consultants

Kurzübersicht

Der Strategic Sales Kurs ist ein interaktiver Kurs, der erfahrene Consultants zu Managern ihres eigenen Businesses macht. Er befähigt die Teilnehmenden, fundierte Entscheidungen für das Wachstum ihres Bereiches zu treffen, indem sie Quartals-Businesspläne erstellen, realistische finanzielle Ziele setzen und den die Qualität der Beziehungen bewerten. Sie werden den Kurs mit konkreten und direkt umsetzbaren Ergebnissen verlassen, um ihre Ziele nachhaltig zu erreichen.

Der Kurs findet als Tagesveranstaltung statt und wird entweder vor Ort oder online in zwei vierstündigen Zoom-Sitzungen abgehalten.

Agenda Highlights:

- Business-Analyse – Analyse des aktuellen Kundenportfolios und Entwicklung von Strategien für die langfristige Entwicklung von Kunden
- Strategische Planung – Erstellung von Quartals-Businessplänen, die nicht nur dabei helfen, die besten Kunden zu finden, sondern auch die Zeit bestens nutzen.
- Eine Pipeline bauen – Verständnis für die Wichtigkeit eines nachhaltigen und fortwährenden Business Aufbaus. Wie kommt es zu Hochs und Tiefs und was kann man tun? e
- Marketingstrategie – Entwicklung von proaktiven Marketing-Strategien mit Kunden und Kandidaten, um langfristige Beziehungen aufzubauen.
- Verkaufsstrategie – Ausbalancieren von Neukundenakquise und Pflege bestehender Beziehungen für den perfekten Kunden-Mix.
- Kundenbeziehungen betreuen – Sicherstellung von optimaler Kundenzufriedenheit.
- SWOT-Analyse

Zielgruppe:

- Perm oder Contract Consultants mit mindestens 12 Monaten Erfahrung
- Billing Teamleader/Manager
- Teamleader/Manager, die die oben genannten Personen führen, um die Wirkung ihres Lernens am Arbeitsplatz zu maximieren
- Personen, die Dienstleistungen für den Recruitment-Markt entwickeln und mehr darüber erfahren möchten
- Teamleiter/Manager, die die oben genannten Aufgaben übernehmen, um die Wirkung ihres Lernens zu maximieren

Trainer: Franziska Dickhut

Um weitere Informationen über die oben genannte Weiterbildung zu erhalten oder euren Trainingsbedarf zu besprechen, wendet euch bitte an talentdevelopment@apsco.org

Die Trainings stehen Mitgliedern und Nichtmitgliedern offen. APSCo-Mitglieder profitieren von einem Vorzugspreis.

Lernergebnisse:

- Erstellung eines vierteljährlichen Strategieplans mit Schwerpunkt auf dem Wachstum des Unternehmens bzw. der Abteilung.
- Durchführung einer SWOT-Analyse
- Anwendung von Fertigkeiten zur Steigerung von Umsatz und Rentabilität
- Disziplin, nur qualifizierte Kandidaten und "heiße Jobs" zu bearbeiten
- Planungsfähigkeiten, um kurz-, mittel- und langfristig zu arbeiten
- Selbstvertrauen, um die richtigen Geschäftsentscheidungen zu treffen
- Aufbau langfristiger Beratungsbeziehungen mit Kunden und Kandidaten

Preis Im Online Open Course:

937€ pro Person + MwSt.

467€ pro Person + MwSt für APSCo Mitglieder