



Vertriebskooperationen erfolgreich umsetzen

Vertriebskoops gibt es wie Sand am Meer. Hinterfragt, wie erfolgreich sie sind, sieht es schon dürrtiger aus. Im Dealers Only erfahren Sie, worauf was bei einer Vertriebskooperation im IT-Fachhandel zu achten ist.

Der Gedanke liegt nahe und ist verführerisch: Wir tun uns zusammen, verdoppeln unsere Schlagkraft im Vertrieb, können doppelt so viele Dienstleistungen und Produkte anbieten und sind dann doppelt so erfolgreich. Das nennt sich Milchmädchenrechnung, denn so einfach ist es nicht.

Eine Vertriebskooperation kann durchaus eine sehr sinnvolle und nutzbringende Operation sein, vorausgesetzt die Teilnehmer gehen die Umsetzung planvoll an und achten stets darauf, dass die Inhalte und Maßnahmen die richtigen sind. Wenn eine Kooperation stattfinden soll, was lässt sich gemeinsam erreichen, was einer alleine nicht erreichen kann? Sie liegen richtig, wenn dabei herauskommt, dass Sie bedingt durch die Partnerschaft dem Kunden wirklich einzigartige „neue“ Projekte anbieten können.

Dazu ist es sowohl im Vorfeld des Vertragsabschlusses als auch während der Zusammenarbeit wichtig, alle Aspekte, die die Zusammenarbeit beeinflussen können zu bedenken, aufblitzende Probleme sofort zu lösen. Im Dealers Only verrät Ihnen Christoph Schlache mehr darüber.

Dipl. Wirtschaftsinformatiker Christoph Schlache arbeitet seit 2003 als selbstständiger Berater. Er bietet systemische Prozessberatung, Moderation, Trainings und Business Coaching an. In seiner Arbeit unterstützt und begleitet er Menschen, Teams und Unternehmen bei Führung und Management, besser zusammenzuarbeiten und erfolgreich zu verkaufen und zu verhandeln. Sein Fachwissen und Prozess-Know-how hat er einerseits

durch seine langjährigen Tätigkeiten in der IT-Branche als Leiter einer Dienstleistungsabteilung und Senior Account Manager im Vertrieb erworben. Andererseits hat Christoph Schlache eine Ausbildung in Kommunikationspsychologie und Management absolviert und seine Kenntnisse in einer Prozesstrainerausbildung für Kommunikation und professionelle Persönlichkeitsentwicklung vertieft. Christoph Schlache ist akkreditiertes Mitglied im BDVC.

Mittwoch, 24.10.2007, 14.00 Uhr
Vertriebskooperationen erfolgreich umsetzen
Christoph Schlache, CS Seminare

Kontakt

CS Seminare & Beratung
Christoph Schlache
Mail: cschlachte@cs-seminare.com
Tel. +49 (0)9188306621
www.cs-seminare.com

 Seminare
Christoph Schlache