

Fit for Future – Vertrieboptimierung im Mittelstand



Rainer Skazel

Deutsches Institut für Vertriebskompetenz

<https://www.div-institut.de/>

Vita:

Rainer Skazel kann als Experte für Recruiting, Management und Persönlichkeitsdiagnostik auf langjährige Erfahrung in Geschäftsführung und Vertrieb zurückgreifen.

Als Trainer und Berater bilden mehr als 1500 Seminartage mit insgesamt 15.000 Seminarteilnehmer einen hohen Erfahrungsschatz, der in der täglichen Praxis Anwendung findet.

Schwerpunkte:

- Trainer und Berater für Management- und Vertriebs-Diagnostik
EQ - Emotionale Intelligenz, Kompetenzmanagement, MOA Stressprävention
- Testautor „DIV-Vertriebsaudit 360[©]“
- Entwicklung von Vertriebsmanagementkonzepten
- Recruiting und Begleitung von Personalentwicklungsprozessen
- Management- und Verkaufstrainings
- Mitglied der German Speakers Association
- Zertifizierter Unternehmerberater BVK e.V.
- Autor „Werbung & zurück“, „Erfolgsfaktoren für Spitzenverkäufer“
- Exklusiver Lizenzgeber für die AECdisc[©] Potenzialanalyse
- Geschäftsführender Gesellschafter des Deutschen Instituts für Vertriebskompetenz in Radolfzell am Bodensee

**Titel: Fit for Future –
Vertrieboptimierung im Mittelstand**

Kurzbeschreibung:

Nachhaltiger Vertriebs Erfolg basiert immer auf dem Zusammenspiel zwischen dem Faktor Mensch und Organisation. Top-Vertriebe unterscheiden sich im Wesentlichen durch das optimale Zusammenspiel von Vertriebsstrategie, Vertriebsorganisation, Führung und Mitarbeiter. Auch in kleinen und mittleren Vertrieben müssen Erfolgsstrategien immer wieder auf den Prüfstand und auf Ergebnisrelevanz geprüft werden. Im Vortrag wird aufgezeigt, wie mittels eines "Röntgenbildes" Ihres Vertriebes Ihre Organisation fit für die Zukunft gemacht werden kann.