

Workshop Vertrieb

1-2 tägiger Workshop

diem

In dem Workshop wird Ihre Situation im Vertrieb diskutiert. Es werden potentielle Spielräume im Pricing eruiert, neue Produktideen aufgenommen und alternative Vertriebsstrategien erarbeitet.

MÖGLICHE THEMEN

Grundlagen

- Was ist eine HPFC / DFC und wie wird sie im Prinzip generiert?
- Welchen Einfluss hat der Ausbau der Erneuerbaren auf die HPFC-Struktur?

Vertriebspricing

- Kann man die Marktgerechtigkeit der HPFC / DFC benchmarken?
- Welche Risiken bei Vertriebsprodukten gibt es?
- Wie kann man die Höhe der Risikozuschläge backtesten?
- Welche (Portfolio-)Strukturen sind dafür nötig?
- Wie sollte die interne Verrechnung zur Beschaffung aussehen?



Grünstrom und andere Vertriebsargumente

- Der Markt für Herkunftsnachweise
- Grünprodukte und ihre Wirtschaftlichkeit
- Neukundenboni und ihre Wirtschaftlichkeit
- andere Verkaufsargumente

Vertrieb mit Google & Co.

- Online-Produkte
- Umgang mit Verivox
- Wonach sucht der Kunde? -> Google Adwords
- Was erwartet er auf unserer Internetseite -> Google Analytics
- Wie kommen wir mit dem Kunden in Kontakt -> Soziale Netzwerke
- Das Kunden-Kontaktcenter
- Welche Kunden wollen wir überhaupt -> Credit-Scoring

Zielgruppe

- Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb
- Verantwortliche für die Unternehmensstrategie
- Mitarbeiter im Vertriebscontrolling