



Basis-Kurs TOC-Vertrieb und Marketing

ERFOLG
IST
PROGRAMMIERBAR



Einladung zum Basis-Kurs „TOC-Vertrieb und Marketing“

Die Engpasstheorie (TOC) als Basis zur effizienten Strategieentwicklung



Träumen Sie nicht auch davon, in Ihrem Unternehmen:

- Angebote zu entwickeln und im Portfolio zu haben, die die höchste Wahrnehmung bei Ihren Kunden erreichen
- Vernünftige Margen für Ihre Produkte zu erzielen
- Produkte/Dienstleistungen und Angebote zu entwickeln, die Kernprobleme Ihres Marktes und Ihrer Kunden lösen
- Die Kennzahlen zu ermitteln, die allein auf den Gewinn und Erfolg Ihres Unternehmens ausgerichtet sind

Kursbeschreibung:

Das Ziel dieses TOC-Basiskurses ist, die Teilnehmer in die Lage zu versetzen, die externen Engpässe im Markt zu erkennen. Nach der Definition der internen Engpässe und der Leistungsfähigkeit des Unternehmens werden nach den Prinzipien der Engpass konzentrierten Strategie und der Theory of Constraints (TOC) Markteröffnungsstrategien entwickelt und Marktschwankungen in Zukunft eliminiert.

Der Kurs beinhaltet die Einführung in die Vertriebs- und Marketingprozesse einer Organisation unter den Gesichtspunkten der TOC-Philosophie:

- Die Theory of Constraints und die enpassorientierte Strategie
- Hauptregeln und Ermittlung von Engpässen
- TOC-Vertriebs- und Marketingprozesse
- Strategieentwicklung in Vertrieb und Marketing
- Vertriebsplanung
- Standardkommunikation

Die richtigen Angebote machen, nicht nur die Angebote richtig machen!

Sie erkennen die Begrenzungen im externen Markt und entwickeln nachhaltige Lösungsansätze zum Ausbeuten bzw. Stärken dieser Engpässe. Sie bieten den richtigen Kunden die richtigen Angebote zum richtigen Zeitpunkt an und können eine optimale Lieferzeit und Liefertermintreue einhalten. Im Ergebnis werden die Angebotserfolgsquote und der Gewinn des Unternehmens gesteigert und die Durchlaufzeiten von Auftragseingang bis Auftragsausgang erheblich reduziert.

Anmeldung zum Basis-Kurs „TOC-Vertrieb und Marketing“

per E-Mail: info@alkyone-consulting.com
Internet-Link: <http://alkyone-consulting.com>
oder Fax: +49 7427 915 909

Firma:

Straße | Nr.

Wir kommen mit _____ Personen

PLZ | Ort

Teilnehmer

Tel. | Fax

E-Mail

Wir freuen uns auf Ihre baldige Anmeldung: Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt: EUR 1.300,00,- zzgl. 19% MwSt. zzgl. Übernachtungskosten (Teilnehmer, die schon an anderen Alkyone-Kursen oder am TOC-Kongress 2017 in Stuttgart teilgenommen haben, erhalten eine Ermäßigung von 20% - Teilnahmegebühr: EUR 1.040,- zzgl. 19% MwSt.). Die Teilnahmegebühr beinhaltet alle Unterlagen, Getränke, Imbiss und Mittagessen. Der Kurs findet nur bei einer Mindestteilnehmerzahl von 6 Personen statt. Anhand der Rechnung, die Sie nach der Anmeldung erhalten, bitten wir Sie, die Gebühr vor Kursbeginn zu überweisen. Bis 14 Tage vor Kursbeginn ist eine kostenlose Stornierung per Mail, Fax oder Post möglich. Vielen Dank.

Die Dozenten des Alkyone TOC-Experten-Teams



Paul Seifriz
Geschäftsführer
Alkyone Consulting



Heinz Mutschler
Geschäftsführer
Alkyone Consulting

Kurs-Agenda „TOC-Vertrieb und Marketing“

TERMIN:
auf Anfrage
ORT:
Alkyone Akademie Rottweil

1. Tag

TOC-Basis (Theory of Constraints)

- TOC-Basis als Grundlagen
- Die Hauptregeln für einen Engpass (intern/extern)

TOC-Basis im Vertrieb und Marketing

- Die Wertwahrnehmung der Kunden und Hersteller
- Der Marketingkonflikt (Margen)
- TOC-Ziel: Gewinnsteigerung
- TOC-Vertriebsprozesse

2. Tag

TOC-Vertriebsplanung

- Produkt-Klassifizierung Kundenklassifizierung (Marktsicht)
- USP's und ESP's - Sammlung
- Produktlinien-Simplifizierung (PLS)
- Definition von möglichen Vertriebsstrategien (URO)
- Kennzahlenmanagement (KPI)
- Kalkulation / Preisbildung
- Langfristplanung / Simulation (SIOP)
- Definition Standardkommunikation

Kennzahlen

- Kennzahlen und ihre Funktionen
- Lokale Verbesserung vs Globale Verbesserung
- Der Kennzahlenbaum - Ursache-Wirkungsbeziehungen der einzelnen lokalen Kennzahlen als Beitrag zur globalen Verbesserung des Unternehmens
- Kostenwelt vs. TOC-Durchsatzwelt
- Umgang mit Kennzahlen

(jeweils 9.00 Uhr bis 16.00 Uhr)

Zielgruppe: Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Marketingleiter

Termin: auf Anfrage

Ort: Rottweil

Dauer: 2 Tage

Kosten: EUR 1.300,- zzgl. MwSt.

Alkyone Consulting GmbH & Co. KG
Wochenbergstrasse 6, 78628 Rottweil
www.alkyone-consulting.com
E-Mail info@alkyone-consulting.com
Telefon +49 741 2096 924-0
Fax +49 7427 915 909