

Verkaufen mit System

Sales Forecast & Chancenmanagement für mehr Planungssicherheit

Wie zuverlässig sind Ihre aktuellen Sales Forecasts? Wie häufig erleben Sie „Achterbahnhäfen“ bei den Prognosen?

Inhalte der Keynote / des Impulsvortrags:

- Herausforderungen in der Sales-Prognosegenauigkeit
- Risiken subjektiver Bewertungen und weicher Kriterien
- Aufbau eines objektiven Chancenmanagements
- Entwicklung ergebnisorientierter Bewertungskriterien
- Praxisbeispiele aus Industrieunternehmen mit messbarem Erfolg

Ihr praktischer Nutzen:

Teilnehmer erhalten konkrete Werkzeuge, um Verkaufschancen objektiv zu bewerten und die Prognosequalität auf über 95 % zu steigern. Das reduziert Stress, verbessert die Ressourcenplanung und steigert die Zuverlässigkeit der Vertriebssteuerung.

Dauer:

45–60 Minuten

Teaser:

„Unzuverlässige Forecasts kosten Unternehmen Zeit, Geld und Nerven. Entdecken Sie, wie Sie mit klaren Kriterien und einem strukturierten Chancenmanagement Ihre Umsatzprognosen in Präzisionsarbeit verwandeln – für Planungssicherheit und echte Vertriebseffizienz.“



Über den Vortragenden:

Christian Maurer ist Experte für strategischen Verkauf mit über 20 Jahren Erfahrung im technischen Verkauf.

Er verbindet Fachkompetenz mit fundiertem Wissen über Psychologie und Marktdynamik.

Seine Vorträge sind klar, anwendbar und immer praxisnah.

📞 0664/133 62 64

✉ christian.maurer@themarketmakers.at

🌐 www.themarketmakers.at