

Inhaltsverzeichnis

AD Anforderungen	32	Motivation ohne Lohnerhöhung	36
AD Berechnung	32	Organigramm	36
AD Einstellung	32	Organisation AD	36
Adressbeschaffung	32	Personaleinsatzplan	36
AFOOT FS - Ziele für Trainingslager	32	Primäre oder sekundäre Planung	36
AFOOT FS - Zusammenarbeit mit Clubs	32	Primäre VK Planung kurz	37
Anforderungsprofil	32	Punkteverteilung	37
Antwortmenge	32	Raster	37
Ausbildungskonzept kurz	32	Schlagwörter	37
Ausbildungskonzept lang (15 Pkt)	33	Schulungs Konzept	37
Budget für 10 Pkt.	33	Schulungskonzept	37
Chancen bei Listung	33	Schulungsplan erstellen	37
Degustationskonzept	33	Schulungsplanung	37
Einführungsprogramm Ablauf	33	Schulungsteilnahme Massnahmen	37
Externe Beeinflusser Status	34	Sekundäre VK Planung	37
Follow up Formular	34	Sekundäre VK Planung kurz	38
Gefahren bei Listung	34	Sponsoring Partner Auswahl	38
Gesprächsablauf	34	Tabellen	38
Gründe für Besuch der Expo FS Expo	34	TV Spot in house Auswirkungen	38
Jahresgespräch Vorbereitung	34	TV Spot in house Argumente dafür	39
Jahresgespräch Ablauf	35	Uhren Einführung CH	39
Kommunikationsmittel für Listung	35	Umsatzplan	39
Kontrollmechanismus	35	Vergleich	39
Kontrollplan mit Kontrollgrössen	35	Verkaufshilfen	39
Kontrollpunkte für Erfolg des Verkaufes	35	Verkaufshilfen	39
Kriterien für Gegenüberstellung in Nutzwertanalyse für Entscheid Absatzkanal	35	Verkaufshilfen bei teuren Produkten	39
Kundenselektion	35	Verkaufsorganisation ausbauen Dafür	39
Massnahmen der Umsetzung Schulungspunkte in der Praxis	36	Verkaufsorganisation ausbauen Dagegen	40
Massnahmen am POS	36	Verkaufsplan Primär 15 Pkt.	40
Messen/Events/ Degustationen	36	Verkaufsplanung Detail	40
Messestand Grösse	36	Verkaufsunterstützende Massnahmen für Geschäftspartner	40
Mobbing	36		
Motivation AD	36		

Thema	Beschreibung/ Erklärung
AD Anforderungen	Erwähnen, kommentieren, rangieren! 1. Branchenerfahrung 2. Ausbildung im entsprechenden Sektor 3. Charakter Eigenschaften 4. Soziale Kompetenzen Achtung: Genau lesen, kein Anforderungsprofil machen wenn nicht verlangt.
AD Berechnung	Wieviele Kunden sind vorhanden in FS, welche man bearbeiten muss. zb. in Inlaca (Uhren)?? = 600 potenzielle Kunden. 4 Besuche AD/ Tag 200 Arbeitstage AD im Jahr (abzüglich Schulung, Militär, Ferien) $4 \cdot 600 =$ Anzahl Kunden welche besucht werden müssen $4 \cdot 200 =$ Anzahl Besuche $4 \cdot 600 / 4 \cdot 200 = 3$ AD
AD Einstellung	Zu Beginn nicht zuviele AD's einstellen! Kosten sind sehr hoch! Pro AD 150'000/Jahr.
Adressbeschaffung	Handelskammer, Internet (Branchenverzeichnisse), Fachverbände, Fachmagazine, Fachzeitschriften, Fachzeitungen, Adressagenturen, Adressbroker, Messen, Mafo Institut.
AFOOT FS - Ziele für Trainingslager	Durchführen des Lagers 75% Auslastung Umsatz / Absatzziele Teamverhalten fördern Soziales Verhalten fördern Teilnehmer sind zufrieden und kommen wieder
AFOOT FS - Zusammen- arbeit mit Clubs	Regionale Clubs haben kein grosses Interesse an einer Zusammenarbeit. Regelungen, Kompetenzen, Verantwortungen sind unklar.
Anforderungsprofil	Es muss ein Fallbezug ersichtlich sein, Ausbildung des AD's, Erfahrungen in der Branche z.B. Konsumgüter Erfahrung im Lebensmittelhandel, gute Marktkenntnisse, gute Kenntnisse der Branche für evtl. bestehende Kontakte weiter zu pflegen, interessiert sich für Lebensmittel, hohe Affinität zu Cracker Produkten, interessiert sich für Ernährungsbereich , evtl. Bäcker. Viele Anforderungen, absolut unrealistisch, aber trotzdem hinschreiben !! Punkteverteilung: 16 Anforderungen, Fallbezug, Soll Muss Einleitung
Antwortmenge	Wenn 1 gefragt auch 1 schreiben - nicht mehr als gefragt --> Zeit sparen!!!
Ausbildungskonzept kurz	Ziel Massnahme Budget Kontrolle