

4854 Verkaufsleiter-Seminar – Vertriebsorganisationen professionell führen

Vertriebs- und Verkaufsleiter steigern durch engagierte Innen- und Außendienstmitarbeiter die Markterfolge des Unternehmens. Dabei orientieren sie sich mit ihren Teams exakt am Bedarf der Kunden, erarbeiten mit ihren Mitarbeitern praktische Lösungsansätze und führen sie zu messbaren Erfolgen. Verkaufen im Zeitalter des flüchtigen Kunden!

Teilnehmerkreis:

Vertriebs- und Verkaufsleiter,
Vertriebsnachwuchsführungskräfte

Termin:

Termin und Ort auf Anfrage

Zeitplan:

1. Tag: 10.00 Uhr – 18.00 Uhr
2. Tag: 09.00 Uhr – 17.00 Uhr

Tagungshotel:

Hotel- und Anreisebeschreibung erhalten Sie zusammen mit Ihren Anmeldeunterlagen, ein Zimmerkontingent steht für Sie zur Verfügung.

Teilnahmegebühr:

€ 1.350,- inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Erfrischungen zzgl. MwSt.

Frühbucherrabatt

Bei Anmeldungen bis zu 3 Monaten vor Seminarbeginn erhalten Sie 10 % Rabatt.

Inhalte:

- Verantwortung übertragen und Verkaufsteams mit klaren Zielen führen
- Durch effektive Führung Menschen überzeugen und gewinnen
- Verbindlich Leistungsstandards entwickeln
- Motivierende Mitarbeitergespräche führen – mit Kritik motivieren
- Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter erkennen und systematisch ausbauen
- Wie Kundenorientierung vom Schlagwort zur gelebten Kultur wird
- Sinn und Unsinn bei Prämiensystemen – wie es richtig geht
- Marktverantwortung und Organisation im Verkaufsteam
 - Verkaufsstrategie
 - Verkaufsorganisation
 - Verkaufsplan
- Synergien zwischen Innen- und Außendienst ausschöpfen

Ihr Nutzen:

- Bewusstsein über die wichtigsten Einflussfaktoren Ihrer Führungsposition
- Wirkungsvolle Strategien der Marktbearbeitung mit Mitarbeitern effizient umsetzen
- Führen mit sinnvollen Zielen im Verkauf

Methodik:

Im Seminar findet ein situationsbezogener aktivierender Methoden-Mix Anwendung: strukturierter Dialog, Moderation, Gruppendialog und Erfahrungsaustausch, Fallstudien aus Arbeitssituationen der Teilnehmer, Kurzvorträge.

Ihre Experten:

Mirko Düssel u.a. Experten der GME Schule der Manager