

4954 Praxis des Vertriebs – 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

Termine:

22.06. – 24.06.2009 Timmendorfer Strand
12.10. – 14.10.2009 Frankfurt

Zeitplan:

1. Tag: 10.00 Uhr – 18.00 Uhr
2. Tag: 09.00 Uhr – 18.00 Uhr
3. Tag: 09.00 Uhr – 13.00 Uhr

Tagungshotel:

Timmendorfer Strand

Hotel Atlantis, EZ/ÜF € 89,--

Frankfurt

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

Teilnahmegebühr:

€ 1.850,-- 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:

Günter Gerbitz u.a. Experten der GME Schule der Manager

Inhouse-Seminar

Noch individueller: Dieses Thema führen wir für Sie auch als **firmeninternes Seminar** an einem Ort Ihrer Wahl durch. Weitere Informationen siehe Seite 39 ff.

4905 Sales and More – Verkaufen in einer neuen Dimension

Sales and More ist ein innovatives Vertriebskonzept, das die Regeln des Verkaufens auf den Kopf stellt.

Teilnehmerkreis:

Führungskräfte, Mitarbeiter und Vertriebsnachwuchsführungskräfte in Verkauf und Kundenservice

Termine:

02.03. – 03.03.2009 Frankfurt
07.09. – 08.09.2009 Frankfurt

Teilnahmegebühr:

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

Frühbucherrabatt

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

Inhalte:

- Warum Kunden kaufen wollen
- Eine optimale Kaufatmosphäre schaffen
- Kunden-Emotionen besser verstehen
- Aktiv Zuhören – erfolgreicher „verkaufen“

Fragendialoge

- Wie sich der Kunde Ihre Produkte selbst „verkauft“

Einwand (frei) „verkaufen“

- Wie der Preis zur Nebensache wird

Ihr Nutzen:

Die Teilnehmer erwerben Fach- und Verhandlungskompetenz, um im Vertrieb beim Kunden zu überzeugen. Neben der fachlichen Verkaufs-Kompetenz wird die persönliche Kompetenz gefördert. Neue Impulse für optimales Verkaufsverhalten.

Methodik:

Das Training wird nach dem Prinzip: „Learning-by-doing“ durchgeführt. Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspiele mit unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden.

Ihre Experten:

Günter Gerbitz u.a. Trainer der GME Schule der Manager