

## Zielgruppe

Führungskräfte im Vertrieb, die ihr Team fördern und fordern möchten

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie entwickeln ein ganzheitliches Führungsverständnis, angepasst an Ihre individuelle Führungsfunktion
- ✓ Sie lernen die für die Steuerung Ihrer Einheit notwendigen Instrumente kennen und erhalten einen Einblick in die praxisgerechte Anwendung
- ✓ Sie lernen wie Sie die Stärken Ihrer Vertriebsmitarbeiter fördern und fordern
- ✓ Sie erweitern Ihr Netzwerk und lernen auch von den Bestpractice-Erfahrungen der anderen Führungskräfte

## Inhalt

Selbstverständnis und Selbstmanagement als vertriebliche Führungskraft

- ✓ Steuerungs-/Einflussmöglichkeiten
- ✓ Anforderungsprofil auf der jeweiligen Funktionsebene
- ✓ Das Leben der Doppelrollen: Kundenbetreuer und Führungskraft
- ✓ Die Führungskraft im Schnittpunkt unterschiedlicher Erwartungen

Steuerung der zugeordneten Vertriebseinheiten:

- ✓ Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Standards der Betreuungsqualität entwickeln sowie umsetzen, Akzeptanz schaffen und leben
- ✓ Standards versus Individualität
- ✓ Aktivitäten und Ergebniscontrolling

Führungsverhalten im Verkauf:

- ✓ Führungsstile und Herangehensweise
- ✓ Die Führungskraft als Coach: Möglichkeiten, Nutzen, Grenzen?
- ✓ Kundenfokussierte Mitarbeiterführung

Mitarbeiter führen:

- ✓ Mitarbeiter durch Führung und Motivation für den Verkauf begeistern
- ✓ Lust auf Verkauf schaffen
- ✓ Mitarbeiterzufriedenheit als Basis für Kundenzufriedenheit

Wertorientierte Kommunikation:

- ✓ Mitarbeitergespräche als Führungselement, um Werte zum Leben zu bringen:
  - ✓ Zielgespräche
  - ✓ Feedbackgespräche
  - ✓ Umgang mit Leistungsschwächen
- ✓ Wertschätzung und Stärkenorientierung

Vertriebsteams zu Spitzenleistungen führen:

- ✓ Vertriebsmeetings effizient gestalten
- ✓ Teamarbeit im Vertrieb: Verkaufsleistung gemeinsam steigern - Stärken stärken

Vertriebskultur als Basis für Vertriebs Erfolg

- ✓ Die Rolle der ersten und zweiten Ebene bei der Entwicklung der Vertriebskultur
- ✓ Vor-Leben und Vor-Bild
- ✓ Veränderungsmanagement zur Etablierung der Führungskultur
- ✓ Warum Vertriebsprojekte scheitern

Vertriebsmitarbeiter ins Recruiting einbinden

 **Termin**

 **Ort**

 **Preis**  
895,00 €

 **Ansprechpartner**

Bettina Pfeifer  
08461/650-1336  
bettina.pfeifer@abg-bayern.de  
Anke Gabler  
08461/650-1308  
anke.gabler@abg-bayern.de

**Buchen**

**ABG**  