



NIE OHNE FÜHRUNG: Führen im Vertrieb als Erfolgshebel

- DURCHFÜHRUNGSART** ➤ Seminar
- ZIELGRUPPE** ➤ Führungs(nachwuchs)kräfte im Vertrieb
- DAUER** ➤ 3 Tage
- TEILNEHMERZAHL** ➤ 8 Personen

HINWEISE

Dieses Seminar ist besonders wirkungsvoll, wenn auch vertriebliche Schulungsmaßnahmen durchgeführt wurden oder werden sollen. Hier empfehlen wir unbedingt die Einbindung der Führungskräfte der Vertriebsmitarbeiter, so dass diese den „Staffelstab“ passgenau übernehmen und so den nachhaltigen Erfolg des Investments für die Seminare sicherstellen.

Inhalte und Ziele dieses Seminars finden Sie auf der Rückseite!



ZIELE

Die Teilnehmer ...

- ▶ lernen die 4 Führungsrollen im Vertrieb kennen und vertiefen und verfeinern ihre eigene Rolle und Aufgabe als Führungskraft im Vertrieb
- ▶ lernen Führungsmittel als Handwerkszeug kennen, die für jede Phase im Vertriebsprozess und für jede Führungsrolle schnell und effizient einsetzbar sind
- ▶ begleiten die Mitarbeiter noch individueller und konsequenter bei der Erfüllung ihrer Aufgaben im Vertrieb und professionalisieren sie dafür weiter
- ▶ finden Methoden und Möglichkeiten, die Beratungsphilosophie „Sparkassen-Finanzkonzept“ als Vertriebsunterstützung (wieder mehr / qualitativ besser) zum Einsatz zu bringen

INHALTE

- ▶ Die 4 Führungsrollen (Vorbild, Forderer, Förderer, Vertriebsmoderator) kennen und im Rahmen des Vertriebs praktisch anwenden
- ▶ Bedeutung von Führung als wesentlicher Erfolgsfaktor für den nachhaltigen Erfolg von Vertriebsmaßnahmen
- ▶ Kurzer Einblick ins Change-Management: Faktoren, warum Menschen sich verändern oder auch nicht
- ▶ Das Modell des situativen Führens als Grundlage für individuelle Interventionen und Maßnahmen kennen und mit dem Führungsmittel „Standortbestimmung“ anwenden
- ▶ Passend zu den Führungsrollen das richtige Führungsmittel anwenden:
 - ▶ Beratungsqualität sichern: Bogencoaching und Vertriebscoaching/Begleitung am Arbeitsplatz
 - ▶ Aktivität erzeugen und nachhaltig sichern: Aktivitäten- und Kalendercoaching
 - ▶ Verhalten bestätigen / korrigieren: Feedback richtig geben
 - ▶ Klarheit im „Soll“ in Maßnahmen und Vereinbarungen erzeugen: Der Soll-Ist-Dialog
 - ▶ Vertriebsrunden moderieren: Effiziente Durchführung und „Lernen vom Anderen“ ermöglichen
 - ▶ Ziele nachhaltig richtig vereinbaren
- ▶ Fragetechniken und Interventionen für eine professionelle Führungskommunikation
- ▶ Zeit für Erfahrungsaustausch und offene Fragen
- ▶ Viele praktische Übungen und Anwendungen
- ▶ Maßnahmen zur Sicherung der Nachhaltigkeit und des Erfolges