



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2008.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S&P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Vertriebsteams zum Erfolg führen

Mitarbeiterstärken fördern – Vertriebsziele erreichen – Umsätze steigern



- > Dynamische Vertriebsteams erfordern besondere Führungsstärken!
- > Führungsstile und ihre Wirkung auf den Verkaufserfolg
- > Welche Führungsinstrumente haben sich im Verkaufsalltag bewährt?
- > Wie baut man ein schlagkräftiges Vertriebsteam auf?
- > Strategien für mehr Erfolg und höherer Motivation im Team

Ihr Nutzen:

Stark als Führungskraft im Vertrieb

Die „schlagkräftige“
Vertriebsmannschaft als
Erfolgsfaktor

Motivation im Vertrieb – Der
Schlüssel zum Verkaufserfolg

Vertriebsziele
Führungserfolg
Umsatzsteigerung

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei

+ S&P Checkliste: Führungskompetenz
und gelebtes Führungsverhalten

+ S&P Leitfaden: Führen von
dynamischen Vertriebsteams

+ S&P Checkliste: Ziele SMART
formulieren

+ S&P Checkliste: Führungsstärken
und Vertriebserfahrung optimal
einsetzen

+ S&P Test: Mitarbeitertypen sicher
bestimmen und richtig motivieren

+ S&P Handbuch Motivations-
Kompass: 10 Schritte für mehr
Mitarbeiter-Motivation

Termine:

28.06.2017
Leipzig & Berlin

12.09.2017
**Hamburg &
Düsseldorf**

19.10.2017
Leipzig & Köln

08.11.2017
**München &
Frankfurt**

Service 
089/452 429 70-100

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und
Snacks in den Pausen

Programm

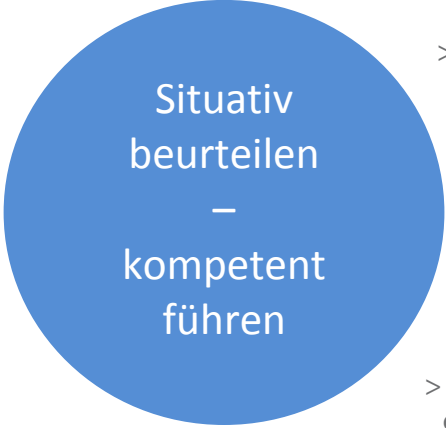
09.15 Uhr

Begrüßung

Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.30 Uhr

Stark als Führungskraft im Vertrieb



Situativ
beurteilen
–
kompetent
führen

> Richtiger Führungsstil und vertriebsspezifische Führungsinstrumente

> „Sandburgen“ und „Luftschlösser“ vermeiden - Realistische Ziele setzen und Mitarbeiter zum Vertriebsziel führen

> Optimale Vorbereitung und Durchführung des Beurteilungs- und Feedback-Gesprächs

> Der Vertriebsleiter als Vorbild: Ziel- und Kundenorientierung richtig vorleben

> Rollenkonflikte – Richtig kommunizieren zwischen Vorgesetzten und dem Vertriebsteam

Die Teilnehmer erhalten u.a.:

+ S&P Checkliste: Führungsstärken und Vertriebserfahrung optimal einsetzen

+S&P Leitfaden: Zielvereinbarungs- und Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

12.30 Uhr -13.30 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

13.30 Uhr – 15.00 Uhr

Die „schlagkräftige“ Vertriebsmannschaft als Erfolgsfaktor



10 Merkmale
Ihres
Gewinner-
Teams

> Was macht ein Gewinnerteam im Vertrieb aus?

> Die richtigen Vertriebler ins Boot holen, für die Produkte begeistern und an das Unternehmen binden

> „Die Mischung macht’s!“ – Effektive Zusammensetzung des Vertriebsteams nach dem DISG-Konzept

> Verkaufserfolg sichern: Schlüssel-Phasen in der Entwicklung des Vertriebsteams effektiv nutzen

> Leistungstiefs, Misserfolge & Demotivation – Professionell reagieren als Vertriebsleiter


Die Teilnehmer erhalten u.a.:

+ S&P Checkliste: Erfolgreiche Mitarbeiterauswahl nach dem DISG- Konzept

+ S&P Leitfaden: Führen von dynamischen Vertriebsteams

Programm

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Motivation im Vertrieb – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg**



Motivation im
Vertrieb –
Darauf
kommt es an!

- > Wie motiviere ich mich selbst? Wie motiviere ich mein Team
- > 5 Motivationskiller vermeiden
 - > Alarm, der Umsatz stimmt nicht! – Offene und motivierende Kommunikation bei Verkaufstiefs
 - > Leistungsanreize sinnvoll setzen: Low-Performer zur Höchstleistung führen und Eigeninitiative fördern
- > Vertriebsziele variabel vergüten - Individual- und Teamanreize als Ansporn

Die Teilnehmer erhalten u.a.:

+ S&P Test: Mitarbeitertypen sicher bestimmen und richtig motivieren

+ S&P Handbuch Motivations-Kompass: 10 Schritte für mehr Mitarbeiter - Motivation

+S&P Leitfaden: Einführung von variablen Vergütungssystemen

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen. Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts.

Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiter-teams geht. Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende Expertise.

Andreas Leitner

Consultant Schulz & Partner GmbH

Herr Andreas Leitner ist bei S&P Unternehmensberatung als Consultant tätig. Er verfügt über ein exzellentes Vertriebs-Netzwerk. Er hat Pricing-Projekte und Vertriebs-Steigerungsprogramme für mittelständische Familienunternehmen erfolgreich umgesetzt.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Maschinenbau.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- > Führungs-System für Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen
- > Führen und Kommunikation für Projekt- und Teamleiter
- > Selbst- und Zeitmanagement für Teamleiter und Mitarbeiter
- > Konfliktmanagement in Projekten und Teams
- > Aufbau von Hochleistungs-Teams
- > Arbeits- und Entscheidungsprozesse in Teams effizient gestalten
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement
- > 360 Grad-Feedback im Unternehmen aufbauen

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Teamentwicklung und Führungskräfte-Trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl
- > Strategische Personalentwicklung mit 360°-Feedbacks
- > NachfolgerBörse für Führungskräfte
- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Rating und Bankverhandlungen

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Professionell Telefonieren im Vertrieb**
Mehr Termine – Mehr Abschlüsse – Mehr Erfolg am Telefon
- > **Führen mit System**
Anspruchsvolle Führungssituationen von Zielvereinbarung bis Konfliktmanagement
- > **Erfolgreich im Vertrieb – Einkäufer im Griff**
Verkaufs- und Verhandlungsstrategien für Gewinner
- > **Führungsinstrument Mitarbeitermotivation**
Leistungssteigerung durch Motivation – Geld allein ist ein zu schwacher Motor
- > **Kompaktkurs Word, Excel & Co.**
Die wichtigsten Funktionen für Anwender und Entscheider

Vertriebsteams zum Erfolg führen

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G07

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.




Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte Termin und Stadt auswählen) :

- | | | | |
|-------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 28.06.2017 | <input type="radio"/> Leipzig | <input type="radio"/> Berlin | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 12.09.2017 | <input type="radio"/> Hamburg | <input type="radio"/> Düsseldorf | |
| <input type="checkbox"/> 19.10.2017 | <input type="radio"/> Leipzig | <input type="radio"/> Köln | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 08.11.2017 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Frankfurt | (Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages). |

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- | | | | |
|---|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben | | |
| <input type="checkbox"/> ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei) |  | Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass. | |

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift
Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!