

Zertifizierter Verkaufsleiter (S&P)



Setzen Sie einen Qualitätsstandard -
Zertifizieren Sie Ihre Qualität als Fach- und Führungskraft.
S&P Zertifizierungen: Ihr Vorsprung in der Praxis!

Das Zertifikat **Verkaufsleiter (S&P)** dokumentiert die Schulung und Prüfung in den Bereichen Vertrieb, Verhandlung und effektives präsentieren.



S&P Unternehmerforum

Seminare – Inhouse-Trainings

Unsere Weiterbildung besteht neben aktuellem Fachwissen und starkem Praxisbezug auch aus interaktiven Fallbeispielen, die in den Seminaren gemeinsam durchgearbeitet werden.

Das Unternehmerforum ermöglicht einen deutschlandweiten, branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch unter den Seminarteilnehmern und Referenten.

Wir laden Sie gerne ein, dieses Netzwerk als Informationsvorsprung zu nutzen.

Leitlinie für alle unsere Seminare und Trainings sind:

- ü Gemeinsam Lösungen erarbeiten
- ü Ohne Umwege Chancen sichern
- ü Vorsprung in der Praxis

Qualitätssicherung hat bei uns einen hohen Stellenwert. Wir sind zertifiziert nach AZAV, Ö-Cert sowie nach DIN ISO 9001:2008.

Unsere Seminare und Inhouse-Trainings werden aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union, des Bundesministeriums für Bildung und Forschung sowie aus Mitteln der jeweiligen Bundesländer gefördert. Unternehmen von bis zu 250 Mitarbeitern können – sofern die Fördervoraussetzungen erfüllt sind – eine Erstattung von 50 % bis zu 80 % des Seminarpreises erhalten.



Zertifizierter Verkaufsleiter (S&P)

3 Top – Bausteine für die Praxis: Vertrieb und Verkaufsgespräche dauerhaft im Griff

Das Lehrgangs-System zum Zertifizierten Verkaufsleiter (S&P) umfasst folgende drei Module:

Erfolgreich im Vertrieb	Richtig führen im Vertrieb	Sicher präsentieren und verhandeln
1 Tag	1 Tag	2 Tage
<p>10 Techniken für den erfolgreichen Verkaufsabschluss</p> <p>Richtiger Umgang mit Kundeneinwänden</p> <p>Preisdifferenzierung und aktives Cross Selling für Ihre sichere Zielerreichung</p> <p>Tipps für das perfekte Beratungs- und Verkaufsgespräch im B2B- und B2C-Geschäft</p>	<p>Stark als Führungskraft im Vertrieb</p> <p>Die „schlagkräftige“ Vertriebsmannschaft als Erfolgsfaktor</p> <p>Motivation im Vertrieb – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg</p>	<p>Die wichtigsten „Spielregeln“ beim Aufbau und Vorbereitung Ihrer Präsentation</p> <p>Interaktives Training zu Präsentationstechniken</p> <p>Interaktives Training zu Verhandlungstechniken</p> <p>Interaktives Training zu Argumentationstechniken</p>

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 Unternehmenssteuerung

Herr Reiner Schon war 23 Jahre lang im Segment Privat- und Firmenkunden bei der Dresdner Bank und der Commerzbank tätig.

Er kennt alle Facetten des Bankgeschäfts und verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um erfolgreiche Kreditentscheidungen geht. Gerade im Rahmen seiner letzten Funktion hat er viele Finanzierungen von Selbständigen und mittelständischen Unternehmen zur erfolgreichen Auszahlung gebracht.

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

Informationen zur Prüfung

„Zertifizierter Verkaufsleiter (S&P)“

- ü Detaillierter Schulungsplan zur optimalen Prüfungs-Vor- und -Nachbereitung
- ü Online-Prüfung mit Multiple-Choice Fragenkatalog über 90 Minuten
- ü Alle Schulungsunterlagen sowie Fachbücher als Hilfsmittel zugelassen
- ü Prüfung bestanden, wenn min. 50 % der Fragen richtig beantwortet sind
- ü Prüfungstermin in Absprache mit S&P – entspannt vom eigenen Computer aus
- ü Prüfung durch einen AZAV, Ö-Cert und DIN ISO 9001:2008 zertifizierten Weiterbildungsträger
- ü Prüfungsgebühr von 220,- € zzgl. MwSt. im Paketpreis enthalten

Zielgruppe:

Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Sales Teams, Vertriebsbeauftragte, Vertriebsinnendienst, Vertriebsaußendienst

Ihr Vorsprung in der Praxis

- ü Direkte Umsetzung für die eigene Praxis
- ü Fallstudien-Training mit unseren S&P Produkten
- ü S&P Checklisten für eine sichere und rasche Handhabe in der Praxis
- ü Davon profitieren alle – Mitarbeiter, Unternehmen und Kunden





Ihr Ansprechpartner

Haben Sie noch Fragen zu unserem **Zertifizierungsprogramm Zertifizierter Verkaufsleiter (S&P)**?

Sie benötigen eine fachliche Beratung oder möchten sich anmelden?

Unser Serviceteam steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Fachbereich Weiterbildung

Telefon: +49 89 452 429 70 - 100

Fax: +49 89 452 429 70 - 299

E-Mail: service@sp-unternehmerforum.de

Anmeldung zum Zertifizierungsprogramm Zertifizierter Verkaufsleiter (S&P)



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

Ja, ich nehme am folgenden Zertifizierungsprogramm teil:

- Buchung des Programms Zertifizierter Verkaufsleiter
Paketpreis 1.830,- € zzgl. MwSt. (inklusive Prüfungsgebühr von 220,-€)

Angabe der Wunschtermine zu den Modulen 1- 3:

- Erfolgreich im Vertrieb Termin: _____
- Richtig führen im Vertrieb Termin: _____
- Sicher präsentieren und verhandeln Termin: _____

Zur Auswahl Ihrer Wunschtermine und Seminarorte beraten wir Sie gerne in einem persönlichen Gespräch!

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!

Büro München

Graf-zu-Castell-Straße 1
81829 MÜNCHEN
Tel.: +49 (0) 89 452 429 70 -100
Fax: +49 (0) 89 452 429 70 -299
service@sp-unternehmerforum.de

Büro Hannover

Bahnhofstraße 8
30159 HANNOVER
Tel.: +49 (0) 511 93 639 460
Fax: +49 (0) 511 93 639 300

Büro Wien

Wienerbergstr. 11/12A
1100 WIEN Österreich
Tel.: +43 (0) 1 99 460 - 6448
Fax: +43 (0) 1 99 460 - 5000

Büro London

37th Floor, 1 Canada Square
Canary Wharf
E14 5AA LONDON
United Kingdom
Tel.: +44 (0) 20 77 180 282
Fax: +44 (0) 20 77 180 001
contact@sp-partners.de