



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2015.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

Einfach aber erfolgreich führen im Vertrieb

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

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:

07.11.2018
**München &
Frankfurt**

17.01.2019
Stuttgart & Berlin

06.02.2019
**Hamburg &
München**

14.03.2019
Frankfurt & Köln

09.05.2019
Stuttgart & Leipzig

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

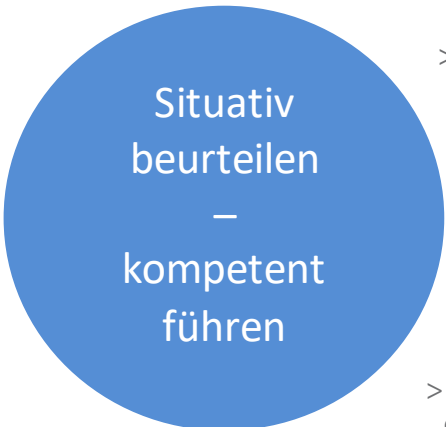
Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und
Snacks in den Pausen

Vertriebsziele
Führungserfolg
Umsatzsteigerung

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 Vertriebaus?

> 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.

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



Schon gewusst? 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/

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

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Einfach aber erfolgreich führen im Vertrieb

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

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

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

- 07.11.2018 München Frankfurt
 17.01.2019 Stuttgart Berlin
 06.02.2019 Hamburg München
 14.03.2019 Frankfurt Köln
 09.05.2019 Stuttgart Leipzig

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.

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

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
 Telefon/ Persönlicher Kontakt Persönliches Anschreiben
 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

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service 
089/452 429 70-100