



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:

11.07.2019  
**Stuttgart & Berlin**

18.07.2019  
**Köln & Frankfurt**

21.08.2019  
**München & Hamburg**

06.09.2019  
**Stuttgart & Berlin**

15.10.2019  
**Stuttgart & Frankfurt**

03.12.2019  
**Leipzig & Berlin**

## Preis:

**590,- €**  
Zzgl. 19% MwSt.

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



## Programm

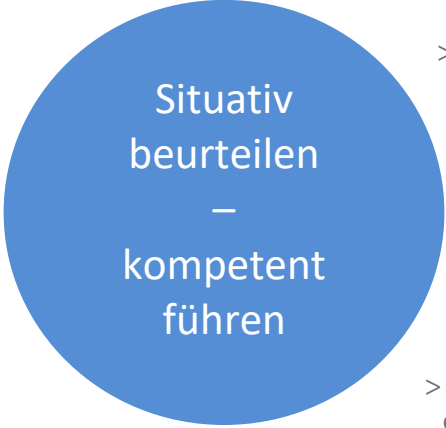
09.15 Uhr

### 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.

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/](http://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](http://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](mailto: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](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.

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

- 11.07.2019    Stuttgart    Berlin  
 18.07.2019    Köln    Frankfurt  
 21.08.2019    München    Hamburg  
 06.09.2019    Stuttgart    Berlin  
 15.10.2019    Stuttgart    Frankfurt  
 03.12.2019    Leipzig    Berlin

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!