



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

S&P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Einfach aber erfolgreich führen im Vertrieb



- > Mehr Agilität im Vertrieb !
- > Aufbau eines schlagkräftigen Vertriebsteams
- > Mitarbeiterstärken fördern – Vertriebsziele erreichen – Umsätze steigern

Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Prokuristen, Vertriebsvorstände und Führungskräfte aus dem Vertrieb,
- Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Vertrieb, Kundenbetreuung und Key-Account-Management.

Ihr Nutzen:

Stark als Führungskraft im Vertrieb

Die „schlagkräftige“ Vertriebsmannschaft als Erfolgsfaktor

Motivation im Vertrieb – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg

Preis:

590,- €

Zzgl. 19% MwSt.

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

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

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

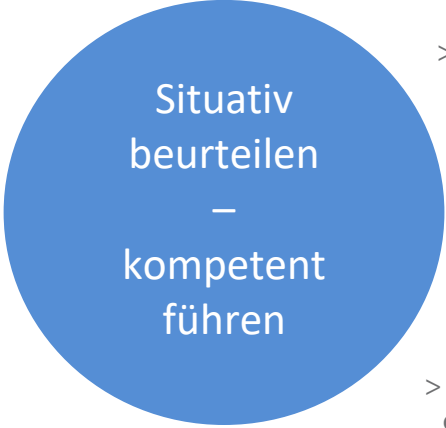
Programm

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.

Kirsten Kreuzberg

Fachbereich Teamentwicklung

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb für die Commerzbank tätig. Im Rahmen ihrer verschiedenen Vertriebsaufgaben hat sie Teams unterschiedlicher Größen geführt.

Dabei ist einer ihrer Schwerpunkte die Begleitung von Veränderungsprozessen im Vertrieb.

Als Trainerin begleitet sie Vertriebsteams beim Ausbau und der Intensivierung ihrer Sales-Aktivitäten.

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
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement

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):

- | | | | |
|-------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 11.07.2019 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Berlin | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 18.07.2019 | <input type="radio"/> Köln | <input type="radio"/> Frankfurt | |
| <input type="checkbox"/> 21.08.2019 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Hamburg | <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"/> 06.09.2019 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Berlin | |
| <input type="checkbox"/> 15.10.2019 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Frankfurt | |
| <input type="checkbox"/> 03.12.2019 | <input type="radio"/> Leipzig | <input type="radio"/> Berlin | |

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

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!