



## Sachkunde-Nachweis mit Zertifikat für:

- Sales Manager, die ein Update für den Vertrieb suchen
- Kundenberater und Key Account Manager

Termine:

17.-18.10.2022

30.-31.01.2023

02.-03.05.2023

24.-25.07.2023

16.-17.10.2023

## Dein Nutzen

### 1.Tag

- Verkaufen wie die Profis: Tipps und Tricks für mehr Erfolg
- Agil Verhandeln mit Einkäufern: ZOPA, BATNA & Co.

### 2. Tag

- Gestern Kollege – heute Führungskraft
- Agil Führen und erfolgreich Delegieren mit OKRs

## Deine S+P Tool-Box

- Vorträge als PDF
- Sofortmaßnahmen für mehr Vertriebs Erfolg
- Werkzeuge für die Vertriebs-Praxis
- Techniken für Verhandlung mit Einkäufern
- Option: Teilnahme an der „S+P certified“-Prüfung

Preis:

1.610,- €

+ MwSt.

inkl. 220,- €

Prüfungsgebühr

[Meet our trainers!](#)

## Programm 1. Seminartag

09.15 bis 17.00

### Verkaufen wie die Profis: Tipps und Tricks für mehr Erfolg

- Agile Techniken für den **Vertrieb 4.0**: stationär, digital oder beides?
- **Client Collaboration** legt eine höhere Priorität auf die Zusammenarbeit mit den Kunden
  - Hilft dir bei der Schaffung von Mehrwert für Kunden
  - Stärkt bestehende Kunden-Beziehungen
  - Schafft Zukunftssicherheit im Vertrieb

Fallstudien und Training:

+ **S+P Tool Box**: Agiler Vertrieb

+ **S+P Leitfaden**: Erfolgreich Verhandeln mit Einkäufern

### Agil Verhandeln mit Einkäufern: ZOPA, BATNA & Co.

- Einkäufer verstehen und entsprechend argumentieren
- **ZOPA, BATNA & Co.** – Agile Verhandlungstechniken
- Mit dem **MESO-Konzept** „Win-Win-Situationen“ schaffen
- Preisdifferenzierung: Wo bewegt sich der optimale Preis?

### Neue Preismodelle: Pay per Use + Pay as you go

- Erfolgreiche Anwendung agiler **Pricing-Modelle**
- Tool-Box für die Preisdifferenzierung im Wettbewerb
- Vertriebskanal Ausschreibungen: **Mehr Agilität mit Online-Plattformen**



[Hier anmelden!](#)

## Programm 2. Seminartag

09.15 bis 17.00

### Gestern Kollege – heute Führungskraft

- Vom Kollegen zur Führungskraft: Zentrale Prinzipien der **lateralen Führung**
  - Souveräner Umgang mit Unsicherheiten und Leistungsdruck
  - Persönliche Einstellung: Sich abgrenzen ohne dabei abzuheben
  - **Schlüsselqualifikation Selbstorganisation** – Strukturierung der Prozesse bei sich und im Team
- Entscheidungen situativ treffen und diese selbstbewusst vertreten

### Agil Führen und erfolgreich Delegieren mit OKRs

- „**Spielregeln**“ und Kommunikationswege im Team klar definieren
- Richtig delegieren – Verbindlichkeiten schaffen
- Agile Zielvereinbarung mit **OKR**:
  - Objectives und Key Results für mehr Fokus im Unternehmen
  - Golden Circle: Why + How + What
  - Company OKRs + Team OKRs + Persönliche OKRs
- **Mitarbeitergespräche erfolgreich führen** und Aufträge verbindlich formulieren

### Konstruktives Feedback gegen Low-Performance

- Führen von **leistungsschwachen Mitarbeitern** und Teams
- Teammotivation: die wirkungsvollsten Wege
  - **Mit Power-Fragen Top-Leistungen** herauskitzeln
  - **Feedback** – Eine besondere Herausforderung in der Führung
  - Kritik als Führungsinstrument: Das erfolgreiche **Kritikgespräch**
  - Führen von unten nach oben: Den Vorgesetzten auf Kurs halten



[Hier anmelden!](#)