



Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Stark als Führungskraft im Vertrieb

Die „schlagkräftige“ Vertriebsmannschaft als Erfolgsfaktor

Motivation im Vertrieb – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg

Ihr Vorsprung

Jeder Teilnehmer erhält die S+P Tool Box:

- + S+P Check: Führungskompetenz
- + S+P Leitfaden: Führen von dynamischen Vertriebsteams
- + S+P Check: Ziele mit OKR formulieren

Termine:

07.07.2021
Online Schulung

01.09.2021
Online Schulung

22.09.2021
Online Schulung

20.10.2021
Online Schulung

17.11.2021
Online Schulung

Preis:

565,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G07

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

Stark als Führungskraft im Vertrieb

- > Richtiger **Führungsstil** und vertriebsspezifische Führungsinstrumente
- > „Sandburgen“ und „Luftschlösser“ vermeiden - Realistische Ziele setzen und Mitarbeiter zum Vertriebsziel führen
- > **Rollenkonflikte** – Richtig kommunizieren zwischen Vorgesetzten und dem Vertriebsteam

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Tool Box**:

- + S&P Check: Führungsstärken und Vertriebserfahrung optimal einsetzen
- + S&P Leitfaden: Zielvereinbarungs- und Mitarbeitergespräche mit OKR

14.00 bis 17.00 Uhr

Die „schlagkräftige“ Vertriebsmannschaft als Erfolgsfaktor

- > „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

Motivation im Vertrieb – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg

- > Wie motiviere ich mich selbst? Wie motiviere ich mein Team?
- > **5 Motivationskiller** vermeiden
- > **Leistungsanreize** sinnvoll setzen: Low-Performer zur Höchstleistung führen und Eigeninitiative fördern

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G07

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, Finanz-dienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen 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.



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G07