

# Erfolgreiche Terminsteuerung im Vertriebsteam.

Es ist das Prio 1 Thema für die Führungskräfte schlechthin: Wie bekommen wir den Kunden an den Tisch und damit die Terminkalender der Berater mit qualitativ guten Terminen gefüllt. Gönnen Sie sich und Ihren Führungskräften nicht nur einen ganzen Tag voller Erkenntnisse, Impulse und Ideen rund um das Thema „Terminsteuerung“, sondern leiten Sie auch konkrete Handlungen für den Führungsalltag ab. Gerne auch individuell abgestimmt auf Ihre derzeitigen Themen und Herausforderungen.

### Ziele

- Sie kennen die wesentlichen Erfolgsfaktoren der Terminansprache und wissen, wo Sie ansetzen müssen, damit Ihre Mitarbeiter ins TUN kommen.
- Sie lernen eine klare und wirkungsvolle Ansprache-Strategie kennen, die im Einklang mit der Philosophie der Genossenschaftlichen Beratung steht.
- Sie haben einen ersten konkreten Plan, wie Sie erfolgreich in Ihrer Vertriebsmannschaft den Terminkalender steuern können. Je nach Wunsch schauen wir hierbei auch auf die Führungswerkzeuge und passen diese ggf. an.
- Sie bekommen wertvolle Impulse, wie Ihre Mitarbeiter Ihren „inneren Schweinehund“ überlisten und nachhaltig ins TUN kommen können.
- Sie erfahren, wie Sie erfolgreich und im Einklang mit der Philosophie Kampagnen im Vertriebsteam managen können.

### Dauer

1 Tag

### Teilnehmer

Mindestens 4, maximal 10

### Veranstaltungsort


Individuell (Organisation durch die Bank)

### Seminargebühr

2.690 Euro

### Trainer

Andrea Maria Müller

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
✓ Führungskräfte im Vertrieb	<table border="1"> <tr> <td>10</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>20</td> </tr> </table>	10	50	20	20	 <p>375 Minuten</p>
10	50					
20	20					
<b>Termin</b>	<b>Individuell nach Absprache</b>					