

# Wirksam führen im Vertrieb.

Gerade in der heutigen Zeit haben Führungskräfte im Vertrieb mit zwei großen Herausforderungen zu kämpfen: die Terminquoten der Berater und das erfolgreiche Leben der Beratungsprozesse mit dem Ziel, den Kunden zu begeistern und auch ertragsmäßig Erfolge zu erwirtschaften. Denn das Verhalten der Kunden hat sich verändert und auch viele Mitarbeiter lassen sich mittlerweile nur schwer motivieren, im Vertrieb mit Spaß und Elan ihren Job zu machen.

Gönnen Sie sich und Ihrem Führungsteam zwei Tage, um Ihre Führungstätigkeit einmal von verschiedenen Seiten zu reflektieren und den ein oder anderen Impuls von außen mitzunehmen.

In zwei Tagen werden wir mit Ihnen gemeinsam die wesentlichen Erfolgsfaktoren der vertrieblichen Führung mit Blickwinkel auf die Wirksamkeit v.a. in den zwei Themen durchleuchten und Impulse austauschen. Gerne auch individuell abgestimmt auf Ihre derzeitigen Themen und Herausforderungen.

## Ziele

- Sie reflektieren, wie klar Sie in Ihrer Zielsetzung und in Ihren Fokusthemen sowie in Ihrem Selbstverständnis als Führungskraft sind.
- Sie erfahren, warum und wie ein ECHTER Kundenfokus und das Beraterselbstverständnis die entscheidende Basis für den Erfolg Ihres Teams legen.
- Sie lernen, wie Sie und Ihr Team mit der Fülle an Veränderungen dieser Zeit sinnvoll umgehen und wie Sie Ihre Mannschaft wirkungsvoll ausrichten können.
- Sie bekommen wertvolle Impulse, worauf es bei der Terminsteuerung zu achten gilt, damit Ihre Berater volle Terminkalender haben.
- Sie erfahren, worauf es ankommt, damit der Beratungsprozess nicht nur flächendeckend integriert wird, sondern auch erfolgstechnisch zum „Fliegen“ kommt.
- Sie reflektieren Ihre Führungswerkzeuge, mit denen Sie Ihr Team begleiten und erhalten wertvolle Impulse, wie Sie diese ggf. optimieren können.
- Sie haben für sich einen ersten konkreten Plan zur Umsetzung der Impulse.

## Dauer

2 Tage

## Teilnehmer

Individuell nach Absprache

## Veranstaltungsort


Individuell nach Absprache

## Seminargebühr

Individuell, je nach Inhalt und Teilnehmeranzahl

## Trainer

Andrea Maria Müller

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
✓ Führungskräfte	<table><tr><td>10</td><td>30</td></tr><tr><td>30</td><td>30</td></tr></table>	10	30	30	30	
10	30					
30	30					
<b>Termin</b>	<b>Individuell nach Absprache</b>					