

Unternehmerakademie FRANKEN

Führung im Vertrieb

Kurzbeschreibung	Termine
<p>Ohne Vertrieb ist alles nichts: hier wird das Geld verdient, hier wird der Kontakt zum Kunden gepflegt. Daher ist von großer Bedeutung, dass der Vertrieb reibungslos funktioniert. Gekonnte Führungsarbeit ist eine wesentliche Basis dessen.</p> <p>In unserem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie wirkungsvoll Ihr Vertriebsteam führen können. Sie lernen Tools kennen, mit denen Sie auch selbst auf Distanz optimal Ihr Team steuern. Darüber hinaus führen wir Sie in die Geheimnisse der Gesprächsführung mit Ihren Vertrieblern ein. Denn: Kundengespräche sind das eine, Mitarbeitergespräche das (ganz) andere.</p>	<p>17.11.2017 Würzburg</p> <p>09:00 - 17:00 Uhr</p>
Inhalte	Preis
<ul style="list-style-type: none">• Unverzichtbares Basiswissen für Führungskräfte<ul style="list-style-type: none">• Moderne Methodik für zielgerichtetes Führen• Motivation als Erfolgsfaktor• Vertrauensvolles Führungsverhalten und Kontrolle• Rahmenbedingungen im Vertrieb heute<ul style="list-style-type: none">• Vertrieb mit und ohne elektronische Medien• Individuelle Behandlung und Konzeptverkauf• Preisverhandlungen in einem transparenten Markt• Besonderheiten als Führungskraft im Vertrieb<ul style="list-style-type: none">• Aus einzelnen Vertriebsprofis eine Mannschaft machen• Führen auf Entfernung – große Vertriebsgebiete managen• Mitarbeiter- und Kundentypen aufeinander abstimmen• Mitarbeitergespräche als Motivationsfaktor<ul style="list-style-type: none">• Mit Zielvereinbarungen Verantwortung vermitteln• In Teammeetings effektiv arbeiten• Feedback und Leistungsprämien sinnvoll einsetzen	<p>€ 570 zzgl. 19% MwSt.</p> <p><u>Rabatt</u> 10% für BVMW-Mitglieder</p>
Zielgruppe	Trainer
Alle Führungskräfte im Vertrieb	R. Schon
Methoden	
Vortrag, Präsentation, Gruppenarbeit, Expertenrunde	