

SALES TEAM LEADERSHIP

SALES TEAM LEADERSHIP – LERNEN SIE, DASS „SALES IS A NUMBERS GAME“ NUR DIE HALBE WAHRHEIT IST. ERLEBEN SIE, DASS NACHHALTIGER VERTRIEBSERFOLG AUS DER FÄHIGKEIT BESTEHT, DIE BESONDEREN, VERTRIEBSORIENTIERTEN MITARBEITERTYPEN INDIVIDUELL ZU MOTIVIEREN UND ZUR MANNSCHAFT ZU FORMEN.

ZIELSETZUNG UND NUTZEN – WIE PROFITIEREN SIE ...

... als Teilnehmer?

- Indem Sie als Führungskraft im Vertrieb Ihren Weg zu einer nachhaltigen Führung von Individualisten finden.
- Indem Sie sich anhand klarer Strukturen die Typologie der vertrieblichen Mitarbeiter und internen Teamsituationen im Vertrieb bewusst machen und damit beherrschbar.
- Indem Sie eine eingängige und replizierbare Methodik zur Führung, Motivation und Stärkung von Individualisten unter starkem Erfolgsdruck erlernen und so eine solide Basis für Ihre Führungsaufgabe legen.
- Indem Sie sich unter Anleitung dem Druck in typischen Führungs- und Konfliktsituation im Sales-Team aussetzen und neue Methoden unmittelbar anwenden.

... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass Sie nachhaltig Ihre vertrieblichen Chancen durch motivierte und gebündelte Vertriebskräfte stärken und sichern.
- und Mitarbeiter, die nicht als Individualisten im täglichen „internen Klein-Klein“ ihre Kräfte aufreihen und frustriert werden.

... als Fachabteilung?

- Indem Sie Ihren Führungskräften im strategisch und operativ zentralen Bereich des Vertriebs ein auf ihre besonderen Bedürfnisse zugeschnittenes Format zur Verfügung stellen.
- Indem Sie Ihren Professionals Hilfestellung in einem Thema mit hohem persönlichem Leidensdruck stellen.

INHALTE UND METHODEN – WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

Nach jahrelanger eigener Erfahrung mit Vertriebsarbeit in Teams haben wir ein Training erarbeitet, das sich mit den speziellen Bedürfnissen der Führungsarbeit im vertrieblichen Umfeld beschäftigt und den Teilnehmern nicht die schwierige Transferleistung allgemeiner Führungsmethoden in den Vertrieb selbst überlässt. Die Teilnehmer lernen anhand von Archetypen die wesentlichen Persönlichkeitsmerkmale, Reifegrade und Treiber und ihre Wirkung in der Vertriebsarbeit kennen und einzuschätzen. Auf der Grundlage der Typologie werden die wesentlichen Instrumente von der Bildung individueller Ziele bis zum Konfliktmanagement vermittelt und in ausgewählten Rollenspielen angewandt und durch ständiges Feedback erfahrener Trainer ausgewertet und verbessert.

ADRESSATEN – FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

Für alle Professionals, die Vertriebsverantwortung innehaben oder in absehbarer Zeit übernehmen sollen:

- als Leiter eines Sales Teams
- als Verantwortliche(r) für eine Kundenbeziehung/ Key Account
- als Verantwortliche(r) für ein Thema oder ein Produkt
- als Verantwortliche(r) für eine vertriebliche Organisationseinheit