

Führung für Vertriebsleiter

Erfolgreich als Vorgesetzter im Vertrieb

Führung im Vertrieb erfordert eine höchst anspruchsvolle Vielfalt an Rollen und Aufgaben und unterscheidet sich in mehrfacher Hinsicht von anderen Führungsaufgaben. Jede Ihrer Tätigkeiten – sei es im Gespräch, im Teammeeting, in der Entwicklung oder Umsetzung von Prozessen – ist sehr eng mit strategischem Denken verknüpft und erfordert eine besonders ausgeprägte Kommunikation mit bestimmten Arbeitertypen. In diesem Seminar optimieren Sie Ihre Kompetenzen beim Steuern der Vertriebsprozesse und erfahren, wie Sie Ihr Vertriebsteam klar und motivierend führen.

Inhalte

- Rollenanforderungen im Vertrieb
- Rollenanforderungen in der Führung
- Aufbau von Vertriebsteams
- Integration der richtigen Vertriebsmitarbeiter in Ihr Team
- Individuelle Ziele von Gesamtzielen ableiten
- Situatives Führen Ihrer Vertriebsteams
- Aufgaben definieren, delegieren und steuern
- Schwierige Situationen erkennen und ansprechen
- Motivation, Coaching und Feedback
- Incentivierung und qualitative Anreizsysteme

Online-Seminar

Das erfolgreiche Telefonat

Ein Kundengespräch, an das man sich gerne erinnert

Die telefonische Beratung ist noch immer die schnellste und günstigste Verbindung zum Kunden. Wer hier dauerhaft Erfolg haben will, sollte allerdings nicht nur die Spielregeln der Gesprächsführung beherrschen, sondern auch wissen, wie er der individuellen Erwartungshaltung seines Kunden am Telefon begegnen kann.

Inhalte

- Telefonkompetenz von Anfang an
- Von der Begrüßung bis zur Ausstiegsstrategie
- Positive und aktive Formulierungen
- Wertschätzend kommunizieren

Online-Methoden

Trainerkurzvortrag, Rollenspiele, Fallbeispiele, Diskussion

Methoden

Trainerkurzvortrag, Gruppenarbeit, Diskussionen, Fallbeispiele, Übungen

Zielgruppe

Führungskräfte aus dem Vertrieb

Ihr Benefit

- Sie erlangen einen sicheren Umgang mit der Rolle als Vorgesetzter im Vertrieb
- Sie können Ihre Vertriebsarbeit durch erfolgreiches Führen Ihres Teams effizienter gestalten
- Sie können schwierige Situationen mit Mitarbeitern zielorientiert und konsequent steuern

Dauer

2 Tage

Veranstaltungsnummer

FK-S-142

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die in direktem telefonischem Kontakt mit Kunden stehen – unabhängig von der Branche, in der sie tätig sind

Ihr Benefit

- Sie erhalten praktische Tipps, wie Sie Ihre persönliche Gesprächsstrategie optimieren können
- Sie erhalten einen Einblick, wie Sie durch spezielle Techniken am Telefon mehr Neukunden gewinnen bzw. die Anzahl der Aufträge erhöhen können

Dauer

1 Abend, 18:00 Uhr bis 19:30 Uhr

Veranstaltungsnummer

A-J-14-0101