

Vertriebscoaching NEU

Individuelle Potenzialentwicklung für den umsatzstarken Vertrieb

Bei unserem Vertriebscoaching setzen wir auf individuelle, intensive und maßgeschneiderte Einzellösungen, die das Ziel haben, Ihre persönlichen Vertriebskompetenzen sowie Ihr strategisch-vertriebliches Wissen auszubauen und zu optimieren. Unser 1:1 Coaching ist vertraulich, offen, wertschätzend und umsetzungsorientiert. Ausgehend von Ihrer konkreten Problemstellung entwickeln wir Ihren individuellen Umsetzungsplan und gehen mit Ihnen Schritt für Schritt praxisorientierte Übungen und Aufgaben durch. Die langfristige Begleitung durch unsere Coaches und kontinuierliche Überprüfung der Zielerreichung versprechen eine nachhaltige Entfaltung Ihres Entwicklungspotenzials sowie die Stärkung Ihrer Stärken.

Mögliche Themenauswahl

- Kaltakquisegespräche und Verkaufsgespräche
- Akquise und Verkaufsstrategien entwickeln
- Verhandlungsstrategien erarbeiten
- Verkaufspräsentationen erstellen und durchführen
- Motivation und innere Haltung beim Verkauf
- Führung und Steuerung der Aktivitäten beim Vertrieb
- Zusammenarbeit innerhalb des Vertriebsteams

Methoden

Coachingmethoden

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Professionen, die direkt oder indirekt im Vertrieb tätig sind

Ihr Benefit:

- Sie erzielen maximale Erfolge im Verkauf durch lukrative Verkaufsabschlüsse
- Sie können langfristige und partnerschaftliche Kundenbeziehungen aufbauen
- Sie steigern Ihre Performance durch persönliches Wachstum

Dauer

individuell zu bestimmen

Veranstaltungsnummer

FK-S-150

Führungskommunikation im Vertrieb

Mitarbeiter motivieren, Ziele erreichen

Wenn es um die Umsetzung von Wachstumsinitiativen in der Vertriebsorganisation geht, denkt man oft zuerst an die Entwicklung der Mitarbeiter. Professionelle Kommunikation der Führungskräfte beim Vereinbaren der messbaren Ziele, das Erarbeiten einer gemeinsamen Strategie oder das Coaching des Teams auf dem Weg zum Erfolg gelten als wichtiger Schlüsselfaktor bei der Umsetzung von Wachstumsinitiativen in der Vertriebsorganisation. In dieser Hinsicht ist es wichtig zu wissen, welche Anforderungen an Sie als Führungskraft gestellt werden und wie Sie diese im Einklang mit Ihrem individuellen Führungsstil sowie persönlichen Führungsleitlinien erfüllen können.

Inhalte

- Die Bedeutung der Kommunikation im Vertrieb
- Anforderungen an eine Führungskraft
- Führungskultur und -werte
- Besonderheiten und Regeln der Führungskommunikation
- Feedback geben, negative Botschaften übermitteln
- Umgang mit Konflikt-Kritikgesprächen
- Informationen bereitstellen, Informationssysteme gestalten
- Die Mitarbeiter für Vertriebsziele begeistern
- Die notwendige Kompetenz der Mitarbeiter fördern

Methoden

Trainer-Input, Gruppenarbeit, Rollenspiele, Erfahrungsaustausch, Feedbackübungen, Fallbeispiele

Zielgruppe

Führungskräfte aus dem Vertrieb

Ihr Benefit

- Sie wissen, welche Bedeutung die Führungskommunikation und -kultur für Vertriebsziele hat
- Sie nehmen Ihre Stärken und Entwicklungspotenziale bewusst wahr, um Ihre Führungskommunikation mit Freude und Verantwortung gestalten zu können
- Sie erfahren, wie Sie Mitarbeiter motivieren sowie Kultur und Verhaltensweisen fördern, die für das Erreichen der Vertriebsziele wichtig sind

Dauer

2 Tage

Veranstaltungsnummer

FK-S-141