

Führungskräfte im Vertrieb – Train the Sales-Leader: Machen Sie Ihr Vertriebsteam fit!

In einer sich immer schneller ändernden Vertriebsumgebung sind top geschulte Vertriebsmitarbeiter einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für ein Unternehmen.

Ihr Nutzen

Angepasst an Ihre Produkte/Dienstleistungen entwickeln Sie selber optimale Trainings für Ihre Mitarbeiter. Durch die internen Trainings erkennen Sie Stärken und Herausforderungen Ihrer Mitarbeiter. Das befähigt Sie, diese individuell zu fördern, zu steuern und die Stellschrauben da anzusetzen, wo der Nutzen am Größten ist. Innovative Werkzeuge und modernste Didaktik bringen Spaß und Nachhaltigkeit im Training Ihrer Mitarbeiter. Sie lernen bioLogic® (ein Werkzeug aus der Hirnforschung zur Motivforschung von Persönlichkeitstypen) und den dieBasis-Verkaufskompass kennen und anzuwenden.

Der dieBasis-Verkaufskompass (der den Verkaufsprozess als organisches System darstellt) und bioLogic® sind die idealen Instrumente für die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter. Einstellungs- und Haltungsebenen können verbessert, Abschlüsse/Nichtabschlüsse im Nachhinein analysiert werden. Damit ist das Instrument auch ein Beitrag zum Wissensmanagement.

Hinweise

Das Programm umfasst neben der Theorie einen hohen Praxisanteil und wird teilweise außerhalb des Seminarraumes durchgeführt.

Voraussetzungen

Führungsaufgabe im Vertrieb

Seminartermine

Nach Vereinbarung

Seminarkosten

Auf Anfrage

Seminarinhalt

Tag 1

- Entwicklung von Trainings im Vertriebskontext
- Personalentwicklung der Mitarbeiter
- Kompakte Form der Wissensvermittlung, um Mitarbeiter up to date zu halten
- Darstellung von Dienstleistungs- / Produktnutzen

Tag 2

- Kennenlernen und Anwendung von bioLogic® als Führungsinstrument und Steuerungselement für die Personalentwicklung
- Strategievermittlung: Zusammenhang Verkäufer - Produkt - Kunde

Tag 3

- Kennenlernen und Anwendung des dieBasis-Verkaufskompasses für die Mitarbeiterführung
- Identifizieren von Stärken und Schwächen der Mitarbeiter im Vertriebsprozess
- Strukturiertes Feedback anhand des Verkaufskompasses
- Weiterentwicklung von Mitarbeitern anhand des Verkaufskompasses

Updatetage

1 mal jährlich findet ein Update Tag statt. Methodenlehre, Reflexion und Austausch der eigenen Trainererfahrung.

Anmeldung

Ansprechpartner: Fr. Mag. Gerhild Lexl

Mail: gerhild.lexl@diebasis.at

Tel.: +43 512 311627

die Basis

Gesellschaft für Organisations-
und Kompetenzentwicklung