

Die Vertriebsleitung – Einfach motivierend

Führen von Mitarbeitern im Vertrieb ist auf Grund der hohen Selbständigkeit und Selbstmotivation der Mitarbeiter eine besondere Herausforderung. Vertriebsstrategien und -prozesse müssen gut abgestimmt und auf das Unternehmen optimiert zugeschnitten sein. Der Rahmen, in dem sich Vertriebsmitarbeiter bewegen, sollte klar abgesteckt sein. Eine klare Ausrichtung der Zielvereinbarungen und der Steuerung der Zielerreichung auf die Stärken des einzelnen Mitarbeiters ist dafür notwendig.

Ihr Nutzen

Sie bauen Ihre Führungsstärken aus und werden von Ihrem Team für Ihre Entscheidungskompetenz geschätzt. Mit der bioLogic® (einem Werkzeug aus der Hirnforschung zur Motivforschung von Persönlichkeitstypen) setzen Sie Ihr Verkaufsteam optimal zusammen und ein.

Sie kennen die Erwartungen und Anforderungen der Kunden, des Marktes und analysieren diese immer wieder mit großem Weitblick. Intrinsische und extrinsische Motivation nutzen Sie perfekt, indem Sie Erfolge mit Ihrem Team teilen.

Sie wissen, wann Ihr Team Führung braucht und wann nicht. Konflikte sind für Sie eine gute Chance das Team weiterzubringen und noch besser zu werden. Schnittstellen Innen- und Außendienst, Marketing und Produktion haben Sie perfekt im Griff. Selbstmanagement unterstützen Sie und schafft die nötigen Rahmenbedingungen.

Voraussetzungen

Führungskraft im Vertrieb

Seminartermine

Nach Vereinbarung

Seminarkosten

Auf Anfrage

Seminarinhalt

Tag 1

- Persönliche Standortbestimmung
- Anforderungen und Aufgaben an eine Führungskraft im Vertrieb
- Selbstmanagement und Selbstmanagement des Vertriebsteams
- Vertriebsmitarbeiter führen

Tag 2

- Kennenlernen und Anwendung von bioLogic®
- Kommunikation und Schnittstellenmanagement
- Umgang mit Zielen und Zielsystemen: Motivator oder Vertriebskiller
- Leistungsgerechtes Entlohnen
- Spannungsfeld selbständiges Arbeiten vs. Kontrolle aus Sicht der Führungsebene

Tag 3

- Veränderungen und neue Wege beschreiten
- Sich schneller entwickelnder Märkte und Kunden besser zu bedienen
- Anpassung von Vertriebsmethoden an Veränderungen
- Mitarbeiter bei der Veränderung mitnehmen

Anmeldung

Ansprechpartner: Fr. Mag. Gerhild Lexl

Mail: gerhild.lexl@diebasis.at

Tel.: +43 512 311627