



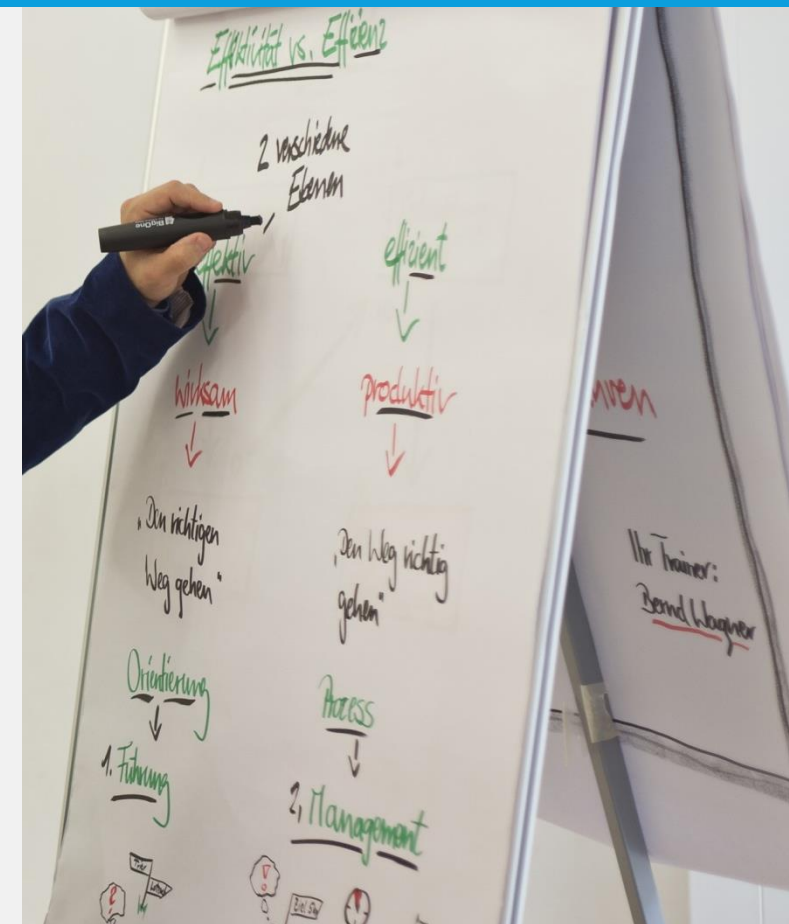
DAS PROGRAMM

Die Seminarreihe entwickelt Vertriebsführungskräfte in flexiblen Denken & verantwortungsvollem Handeln. Wir betrachten Führungsarbeit als mehrwertorientierte Dienstleistung. Diesem erweiterten Selbstverständnis zwischen Organisationszielen, Kunden- und Mitarbeiterbedürfnissen vermitteln wir Prozesskompetenz zur Optimierung des Vertriebs Erfolgs.

DIE MODULE

- Coaching von Potentialträgern & Begleitung in Veränderungsprozessen
- Moderation & Entwicklung von selbstorganisierten Vertriebsteams
- Management der produktiven & konsequenten Vertriebskultur

Starke Teams bauen auf starke Führungskräfte! Kurz gesagt geht es im Programm „vom Ich zum Wir“. Im Fokus steht Aufbau von authentischer und wirkungsvoller Kommunikation / Verhaltensweise. Die fachliche Kompetenz lernen Sie anhand realistischer Szenarien, praktischen Übungen und kollegialem Erfahrungsaustausch dauerhaft anzuwenden.



NUTZEN & ZIEL

- Eigenes Führungsverhalten erkennen
- Situativ persönliche Stärken spielen
- Handlungsfelder praxisnah & anwendungsorientiert bearbeiten
- Erweiterte Perspektiven einnehmen & Lösungsansätze erhalten
- Mut & Vertrauen für neuen Weg ausstrahlen

VERTRIEBSORIENTIERTE FÜHRUNG

THEMEN & INHALTE

- Führungsrollen im Vertrieb definieren, optimieren & gestalten
- Mitarbeiter potentialorientiert entwickeln & begleiten
- Mehrwerte kooperativ generieren
- Ziele qualitativ & quantitativ formulieren
- Ergebnisse konsequent sichern