

Führungskompetenz im Verkauf

Verkäufer gewinnen, entwickeln und dauerhaft binden



Erfolge gibt es nur mit Menschen!

Der Wettbewerb wird nicht weniger und die Kunden anspruchsvoller, Sie können jedoch besser werden. Formen Sie Ihr Verkaufsteam zu Ihrem entscheidenden Wettbewerbsvorsprung.

Die Ausbildung und das Training hervorragender Verkaufsmanager m/w ist eine wesentliche Voraussetzung für den nachhaltigen Erfolg eines jeden Unternehmens. Der Verkaufsmanager ist einer der wichtigsten und oft einer der am wenigsten anerkannten Entscheidungsträger in einem Unternehmen.

Dieses Seminar basiert auf jahrelangem Studium der Fertigkeiten und Verhaltensweisen erfolgreicher Verkaufsmanager m/w.

Verkäufer unterscheiden sich sehr stark von den meisten anderen Mitarbeitern. Ein Verkaufsmanager muss gleichzeitig ein Freund, ein Ratgeber, ein Vertrauter, ein strenger Vorgesetzter und ein effizienter, ergebnisorientierter Entscheidungsträger sein. Der überlegene Verkaufsmanager ist eine Person, die eine Vielzahl unterschiedlicher Persönlichkeiten, zu einem effektiven Verkaufsteam zusammenschweißen kann, um Monat für Monat zuverlässige Umsatzergebnisse und Gewinne zu erzielen.

Zielgruppe: Führungspersonen im Verkauf

Sieben Gründe, warum es sich lohnt, überlegene Führungskompetenz zu entwickeln

1. Sie lernen die sieben Rollen eines Verkaufsmanagers kennen und nutzen.
2. Sie beherrschen die sieben entscheidenden Werkzeuge des Verkaufsmanagements.
3. Sie erfahren, wie Sie neue Verkäufer suchen, auswählen und gewinnen.
4. Sie erfahren, was Menschen zu Höchstleistungen antreibt und wie Motivation funktioniert.
5. Sie werden ein Meister im Coaching und in der Supervision.
6. Sie bekommen wertvolle Hinweise für den Umgang mit problematischen Menschen.
7. Sie entwickeln Gewinnerteams und werden zum anerkannten Teamleader.



Führungskompetenz im Verkauf

Die Bausteine für eine exzellente Führung von Verkaufsmitarbeitern

Die Schlüsselqualifikation in der Führung

- Die Unterschiede zwischen Verkaufen und Verkaufsmanagement

Die sieben Rollen eines Verkaufsmanagers

- Drei Schlüsselprinzipien, um an die Spitze zu kommen

Verkäufer gewinnen

- Benchmarking: Wie Sie den „idealen Verkäufer“ für Ihr Produkt und Ihre Zielgruppe definieren
- Wie Sie das Verkäuferpotenzial bei Menschen erkennen und messen
- gezielte Verkäufer-Akquisition

Zielvereinbarungsgespräche mit Innen- und Außendienst

- Leitlinien für Zielvereinbarungen
- Anforderungen an den Manager
- Planung, Durchführung und Ergebniskontrolle

Verkäufermotivation

- Die größten Probleme, vor denen Verkäufer stehen
- Wie Motivation bei Menschen funktioniert
- Wie Sie Selbstachtung und Leistungswille aufbauen

Gekonnte Supervision

- Voraussetzungen für eine direkte Supervision
- Der Prozess der Supervision
- Schlüsselrollen in der Supervision

Verkauf coaching

- Coachen – wann und wie?
- Schritte zu überlegenem Coaching
- Probleme, die zu vermeiden oder zu lösen sind

Umgang mit problematischen Personen

- Die drei verschiedenen Arten problematischer Menschen
- Problematische Verkäufer – wie Sie diese retten können
- Der Prozess der Trennung

Was Sie mit diesem Seminar erreichen:

- Sie formen ein starkes Verkaufsteam
- Sie nutzen optimal die Stärken Ihrer Verkaufsmitarbeiter
- Sie schaffen eine ideale Motivationsbasis
- Sie erzielen bessere Ergebnisse
- Sie entwickeln klare Zukunftsperspektiven



Besuchen Sie uns bei Facebook:
www.facebook.com/kaltenbachtraining



Besuchen Sie uns auf unserer Website
www.kaltenbach-training.de

Offene Seminare



Lutherstadt Wittenberg

08. - 09. April 2019

18. - 19. November 2019

Seminarzeiten:

1. Tag: 08:59 Uhr bis 17:00 Uhr
2. Tag: 08:29 Uhr bis 16:30 Uhr

Ihre Investition:

1.395 EUR zzgl. MwSt. inkl.
eines persönlichen INSIGHTS
MDI® Talent-Checks EQ





Anmeldung zu einem OFFENEN SEMINAR

Fax 03491 79395-29

Ich melde weitere Personen an (Name und Vorname)

Absender und Ansprechpartner

Name

Vorname

Firma

Straße

PLZ, Ort

E-Mail

Telefon

Ich melde mich/uns verbindlich für folgendes offene Seminar an

Führungskompetenz im Verkauf

- 08. und 09. April 2019** **in Lutherstadt Wittenberg**
- 18. und 19. November 2019** **in Lutherstadt Wittenberg**
- Ich/wir benötigen eine Übernachtungsmöglichkeit: Von bis
- Doppelzimmer/Anzahl Einzelzimmer/Anzahl
- Ich bin an einem unternehmensinternen Seminar interessiert**

Die Bezahlung erfolgt durch

- Bankeinzug Scheck/Überweisung Rechnung

Institut:

IBAN:

BIC:

Kontoinhaber:

Haben Sie Fragen?

Regularien

Übernachtung

Für die Teilnehmer werden bei angegebenem Bedarf im Seminarhotel – auf deren Kosten – Zimmer gebucht. Die Abrechnung ist mit dem Hotel direkt vorzunehmen. Die Hotelanschrift erhalten Sie rechtzeitig vor dem Seminar.

Anmeldung

Jede Anmeldung ist verbindlich. Bei Rücktritt bis 4 Wochen vor dem Termin sind 80 EUR Bearbeitungsgebühr zu entrichten. Bis 2 Wochen vor dem Termin sind 50% der Gebühr fällig. Danach ist die gesamte Gebühr zu bezahlen. Ersatzteilnehmer können jederzeit gestellt werden. Als Gerichtsstand gilt der Sitz von Kaltenbach-Training als vereinbart.

Verpflegungspauschale

Diese ist abhängig vom Veranstaltungsort und wird Ihnen separat berechnet. Wir informieren Sie dazu rechtzeitig vor dem Seminar. Den Zeitplan entnehmen Sie bitte dem Seminarprogramm.

Datenschutz gemäß DSGVO

Zum Zwecke der Auftragserfüllung und dem reibungslosen Service von Kaltenbach Training speichern wir Ihre personenbezogenen Daten wie: Vorname, Nachname, Firma, Firmenanschrift, Email-Adresse, ev. Feedbacks und Bilder. Desweiteren erhalten Sie den Tipp des Monats als fortführende Plusleistung unseres Services. Sie können der Speicherung Ihrer Daten jederzeit widersprechen. Senden Sie uns dazu eine Email an die info@kaltenbach-training.de.

- Ja, ich/wir sind mit den Regularien einverstanden

Unterschrift des Verantwortlichen

Kalipe GmbH
 Juristenstraße 19
 06886 Lutherstadt Wittenberg
 Telefon+49 3491 79395-0
 Telefax+49 3491 79395-29

www.kaltenbach-training.de
www.punktlandung-im-hausverkauf.de
info@kaltenbach-training.de

Sparkasse Wittenberg
 IBAN: DE37 8055 0101 0000 0017 08
 Bic: NOLADE21WBL
 USt-IdNr.: DE 187610674
 AG Stendal HRB 14716
 Geschäftsführer: Ralph Guttenberger