

Mitarbeiterführung im Vertrieb - Positiv lenken!

für **Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Projektleiter**

Termin(e) **16.11.2020 in Chemnitz**

Alternativtermin(e)
jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dozent **Karsten Brüscke**

Thema

Auf die Menschen kommt es an - besonders im Vertrieb. Führen Sie jeden einzelnen Mitarbeiter individuell, abhängig von seiner Persönlichkeit und seinen Fachkompetenzen. Die Führung Ihrer Mitarbeiter ist nicht allein die Kontrolle der "hard facts". Als Vertriebsleiter benötigen Sie Fingerspitzengefühl, Sozialkompetenz und Menschenkenntnis. In regelmäßigen Teammeetings setzen sie Vertriebsziele gemeinsam und überlegen, mit welchen Maßnahmen Sie diese am besten erreichen. Im Kern beschäftigt sich dieses Seminar mit Führungsinstrumenten, die Ihnen helfen werden, Ihre Mitarbeiter zu motivieren und langfristig an ihr Unternehmen zu binden.

Anmeldung zum Seminar:

Mitarbeiterführung im Vertrieb - Positiv lenken!

am 16.11.2020 in Chemnitz (22-1575)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422

per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de

Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

.....

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

- Sie beschäftigen sich einmal intensiv mit dem Vertriebsleben Ihrer Mitarbeiter.
- Sie lernen, welche Motive sie haben und wie eine individuelle Förderung und Entwicklung aussehen kann.
- Sie beeinflussen 'hard facts', wie z. B. den Umsatz Ihres Unternehmens, durch die Anwendung von 'soft facts'.

Methodik

Rollenspiele mit Videoaufzeichnung und Evaluation, Gruppenarbeiten

Inhalte

Führungsverantwortung im Vertrieb

Anteil der Mitarbeiterführung, um erfolgreiche Resultate zu erzielen

Herausarbeiten von Motiven Ihrer Vertriebsmitarbeiter

Was bewegt meine Mitarbeiter?

Warum scheitern die einen und gewinnen die anderen?

IST-Analyse der vertrieblichen Kompetenzen Ihrer Mitarbeiter

Durchführung einer Feldbegleitung

Angebrachte Fragensystematik

Wie komme ich an die wirklichen Probleme des Mitarbeiters heran?

Wie reflektieren Vertriebsmitarbeiter im Idealfall?

Durchführung konstruktiver Vertriebsmeetings

mein persönlicher Auftritt und wie werde ich wahrgenommen

einen effizienten Ablauf erstellen

Führungsmechanismen im Einsatz

Vertriebsprozess und seine Bedeutung in der Führung

interner Vertriebsprozess

Wie strukturieren weltweit führende Unternehmen ihren Vertrieb?

Was kann ich persönlich für meine Führungstätigkeit daraus ableiten?

sinnvolle und messbare Daten

Kommunikation von Zielen nach dem Top-Down-Prinzip

typische Fehler bei der Kommunikation von Zielen

Potenziale aus der Feldbegleitung in neue Ziele einbinden

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett 0351 8322-332 und

Maria Kühn 0351 8322-339

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **340.00 € zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.