

SI-VT-021-2-10 Vertriebsführung**SEMINARBESCHREIBUNG**

In unserem Vertriebsführung Seminar entwickeln Sie systematische Führungskompetenz für Vertriebsverantwortung. Sie lernen die zentralen Aufgaben der Vertriebsleitung kennen und übertragen diese auf Ihre Praxis. Strategische Verantwortung verbinden Sie mit operativer Führungsarbeit. Die Seminarinhalte basieren auf bewährten Ansätzen erfolgreicher Vertriebsleiter. Sie erkennen Ihre Rolle im Vertriebsprozess, analysieren Marktdynamiken und definieren realistische Vertriebsziele. Mitarbeiterführung verstehen Sie als Kombination aus Motivation, Entwicklung und ergebnisorientierter Steuerung. Ihre Führungswerkzeuge wenden Sie situativ an und passen diese an individuelle Teamkonstellationen an. Vertriebscontrolling nutzen Sie für datenbasierte Entscheidungen statt Bauchgefühl.

Führungsstile im Vertrieb erfolgreich kombinieren

Erfolgreiche Führung im Vertrieb erfordert situative Anpassung statt starrer Methoden. Sie lernen verschiedene Führungsstile kennen und entwickeln Ihren persönlichen Führungsansatz. Motivierende Führung setzen Sie für selbstständige Vertriebsmitarbeiter ein, während Sie ergebnisorientierte Steuerung für strukturierte Zielerreichung nutzen. Coaching-Elemente integrieren Sie für individuelle Leistungsentwicklung. Der demokratische Führungsstil fördert Team-Engagement und Eigenverantwortung. Sie reflektieren Ihr eigenes Führungsverhalten systematisch und identifizieren Entwicklungsfelder. Vertriebsteams führen Sie durch klare Kommunikation, transparente Zielvereinbarungen und konstruktives Feedback. Die Balance zwischen Vertrauen und Kontrolle justieren Sie situationsgerecht für maximale Performance.

SEMINARINHALTE**Aufgaben der Vertriebsleitung systematisch meistern**

- > Strategische Planung: Marktanalyse und Vertriebsziele definieren
- > Mitarbeiterführung: Team aufbauen, motivieren und entwickeln
- > Prozessoptimierung: Vertriebsprozesse strukturieren
- > KPI-Controlling: Performance messen und Forecast erstellen
- > Ressourcen-Steuerung: Budget und Kapazitäten optimieren

Führungskompetenz im Vertrieb entwickeln

- > Situative Führung im Vertriebsalltag anwenden
- > Motivierende vs. ergebnisorientierte Führung kombinieren
- > Vertriebsmitarbeiter durch Coaching entwickeln
- > Schwierige Gespräche führen und Konflikte lösen
- > Eigenen Führungsstil reflektieren und weiterentwickeln

Vertriebsprozesse steuern und optimieren

- > Sales-Pipeline professionell managen
- > Zielvereinbarungen treffen und nachverfolgen
- > Reporting-Systeme aufbauen und interpretieren
- > Vertriebscontrolling für datenbasierte Entscheidungen
- > Effizienz steigern durch klare Aufgabenstrukturen

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de