SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-VT-021-4-1 Vertriebsführung

SEMINARBESCHREIBUNG

Führung im Vertrieb unterscheidet sich grundlegend vom Management in anderen Abteilungen. Um sich im Vertrieb durchzusetzen, müssen Ihre Mitarbeiter ein hohes Maß an Selbstsicherheit und Unabhängigkeit aufweisen. Charaktereigenschaften, die für Sie als Führungskraft zur Herausforderung werden können. Vertriebsmitarbeiter haben zumeist sehr klare Vorstellungen von ihren Aufgaben, von ihrer Rolle im Unternehmen und von dem, was Sie als Führungskraft erwarten können - sei es Motivation, Vorbildfunktion in Sachen Leistungsbereitschaft oder auch tatkräftige Unterstützung bei ihrer individuellen Entwicklung als Fachkräfte. Unser Seminar "Vertriebsführung" bietet Ihnen alles, was Sie brauchen, um diesen hohen Anforderungen gerecht zu werden. Sie lernen, aus Ihrem Team eine starke Mannschaft zu machen, deren Mitarbeiter sich gegenseitig unterstützen, anspornen und synergetisch ergänzen.

Führung im Vertrieb

Im Seminar "Vertriebsführung" widmen Sie sich zunächst den Grundlagen des Vertriebs, um Ihre eigene Rolle als Führungskraft genau in den Blick zu fassen. Zu diesem Zweck setzen Sie sich mit den vertriebsspezifischen Führungsaufgaben wie Marktanalyse, Kundenbindung und Prozessoptimierung auseinander. Anhand praxisnaher Übungen trainieren Sie anschließend verschiedene Aspekte des Teammanagements im Vertrieb. Neben Mitarbeiterführung, Aufgabenstrukturierung und klaren Zielvereinbarungen steht hier auch Ihr Selbstmanagement als Führungskraft im Fokus: Um ein Team aus starken, leistungsbereiten Persönlichkeiten sicher zu führen, ist es schließlich unabdingbar, Ihre eigene Leistungsfähigkeit als Vertriebsleiter auf konstant hohem Niveau zu halten.

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Vertriebs

> Definition Vertrieb
> Vertrieb in der Organisation
> Direkter und indirekter Absatz
> Die Rolle des Vertriebes heute
> Die Vertriebsphasen
> Rolle der Führung im Vertrieb

Führungsaufgaben

> Marktanalysen
> Vertriebsprozesse effektiv gestalten
> Auswahl und Einsatz von effizienten Vertriebsmitarbeitern
> Der sichere Führungsstil
> Die markenorientierte Vertriebsorganisation
> Kundenbeziehung, Entwicklung und Gewinnung

Das Team managen

> Selbst- und Zeitmanagement
> Ideale Strukturierungen von Aufgaben
> Analyse der Aufgabenprozesse
> Steuerung von Mitarbeitern
> Mitarbeiterführung als Vertriebsleiter
> Zielvereinbarungen treffen

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.

SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.410,00 € 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 / 1.410,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin 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