



Der neue Spaß am Erfolg - Was Ihr Vertriebsteam wirklich antreibt

Buchungsnummer
ST0222-083

Diese Veranstaltung richtet sich an:
VorständInnen und Vertriebsführungskräfte

Was treibt Ihre VertrieblerInnen wirklich an? Erfahren Sie, mit welchen Maßnahmen und Methoden Ihre MitarbeiterInnen den Druck im Vertrieb als Lust am Erfolg kompensieren.
Nutzen Sie konkrete

Führungswerkzeuge, welche bereits in den Banken erfolgreich eingeführt worden sind.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2,5

Termin

27.04.2022 - 29.04.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.650,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Veränderungen, Reorganisationen und steigende Anforderungen gehören heute zu den täglichen Herausforderungen im Vertrieb. Machen Sie aus diesem unklaren Gefühl eine handfeste Strategie! Zeigen Sie Ihrem Vertriebsteam, dass Erfolg Spaß macht. Dass Controlling, Zielerreichungsgespräche und leistungsorientierte Vergütung keine Spaßbremsen, sondern persönliche Erfolgstreiber sind.

Inhalte

- Führen mit Zielen erträglich machen und dabei einen positiven Ausgleich zwischen Mensch und Erfolg erreichen
- Die Motive der Mitarbeiter zielgenau als Erfolgsverstärker einsetzen.
- Führungswerkzeuge nutzen, die auch beim Mitarbeiter Lust auf mehr machen
- Konsequente Führung, die Spaß am Erfolg generiert

Nutzen

- Mit sofort umsetzbaren Maßnahmen und Methoden erreichen Sie, dass Ihre Mitarbeiter den Druck im

Vertrieb als Lust am Erfolg kompensieren, Erfolg als Summe des persönlichen Engagements erleben, mit systematischem Agieren die eigenen Potenziale positiv nutzen und mit den strukturierten Vertriebstools den eigenen Erfolg weiter ausbauen.

- Sie erhalten konkrete und"elen Banken erfolgreich eingeführte Führungswerkzeuge.

Dozenten

Ralph Schmauder, betaConcept

Ralph Schmauder ist Geschäftsführer des Beratungs- und Trainingsunternehmens betaConcept. Zuvor war"s Vertriebsmanager für die Konzeption und Durchführung von Mitarbeiter- und Produktschulungen verantwortlich. Seine Erfahrungen liegen"axisorientierten Coaching von Führungskräften unter anderem"n Bereichen Verkaufsförderung, Führungswerkzeuge, Konfliktlösungen, Entscheidungskommunikation, professionelle Kundenansprache und Reklamationsbearbeitung.