ADG

Erfolgreich führen im Vertrieb

Buchungsnummer
RT0222-009

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte im Vertrieb

Als Führungskraft im Vertrieb ist"n Relevanz den Vertriebserfolg nachhaltig sicherzustellen. Lernen Sie die neuesten Methoden und Instrumente kennen und schärfen Sie Ihr Führungs- und Vertriebsverständnis. Setzen

Sie diese anschließend"r Praxis erfolgreich"d entwickeln Ihre MitarbeiterInnen"nem Hochleistungsteam.

Veranstaltungsart
Workshop
Dauer (in Tagen)
6
Termin
14.03.2022 - 09.06.2022
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung
Preis
4.370,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Wie steht"ttelfristig"e Ertragssituation Ihres Hauses? Wie weit sind Sie mit der Umsetzung Ihrer Genossenschaftlichen Beratung als Unterscheidungsmerkmal"rten Wettbewerb?

Erfolgsgarant ist ein starker Vertrieb mit Führungskräften, die ihre Mannschaft mit zeitgemäßen Instrumenten und Techniken steuern und motivieren können. In Zeiten aufgeklärter Kunden, von Margendruck und starken Mitbewerbern ist das eine tägliche Herausforderung. Mit unserem Qualifizierungsprogramm unterstützen wir Sie dabei.

Inhalte

Baustein 1: Führung und Leistung

Führungs- und Vertriebsverständnis

- Führungsstile und Management-by-Techniken
- Besonderheiten bei der Führung im Vertrieb

Vertriebsorganisation und –konzeption

- Vertriebsstrategie und deren Umsetzung
- Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten zielgerichtet verteilen

Vertriebsplanung und -steuerung

- Erfolg und Motivation im Vertrieb – nur harte Zahlen, Daten und Fakten?

Vertriebsziele

- Zielvereinbarungen versus Zielvorgabe
- Strukturierung von Mitarbeiterzielen

Rolle und Aufgaben einer Führungskraft im Vertrieb

- MitarbeiterInnenmotivation
- Entscheidungen treffen

Kommunikation

- Training von MitarbeiterInnengesprächen

Baustein 2: Der Weg zum Hochleistungsteam

Leistungskultur

- Merkmale einer Leistungskultur
- Leistungsstandards definieren und etablieren

Das Vertriebsteam entwickeln und begleiten

- Phasen"r Entwicklung eines Vertriebsteams
- Teamrollen

Mitarbeiter coachen

- Coaching von Vertriebsmitarbeitern
- MitarbeiterInnen zum eigenständigen Handeln befähigen

Veränderungen gestalten

- Ganzheitliche Beratung unter Einsatz von VR-FinanzPlan sicherstellen
- Lernprozesse begleiten

Konfliktmanagement

- Formen, Wahrnehmung und Diagnose von Konflikten
- Bearbeitung unterschiedlicher Konflikte

Termine:

ST0222-096 | Erfolgreich führen im Vertrieb Baustein 1

14.03.2022-16.03.2022

Seminar

ST0222-097 | Erfolgreich führen im Vertrieb Baustein 2

07.06.2022-09.06.2022

Seminar

Nutzen

Ihr Nutzen als TeilnehmerIn:

- Sie schärfen Ihr Führungs- und Vertriebsverständnis mit den neuesten Methoden und Instrumenten.
- Sie können unterschiedliche Gesprächsformate erfolgreich umsetzen und gelangen"m erwünschten Ziel.
- Sie verstehen Konflikte als Chance und können diese konstruktiv lösen.
- Sie erfahren, wie man ein Höchstleistungsteam entwickelt.

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Ihre Führungskraft weiß, wie man eine Leistungskultur sicher etabliert.
- Ihre Führungskraft kennt Wege und Möglichkeiten, ihre Mitarbeiter"tivieren und zur erwünschten Leistung anzuhalten.
- Ihre Führungskraft kann die eigene Vertriebsstrategie, -organisation sowie -planung und -steuerung mit anderen Banken vergleichen und optimieren.

Dozenten
Roland Jäger, rj-management – konsequent führen

Roland Jäger ist Unternehmensberater, Trainer und Coach. Berufserfahrung bringt"s seiner langjährigen Arbeit im Management von Banken und Beratungsunternehmen mit. Seit 2002 ist er Inhaber der rj management – konsequent führen in Wiesbaden. Er trainiert und coacht Manager und Führungskräfte im Bereich Führungs-, Kommunikations- und Arbeitstechniken. Daneben berät er Unternehmen in Fragen des Organisations- und Changemanagements. Schwerpunkte seiner Arbeit sind: Führung, Coaching, Teamentwicklung, Begleitung von Veränderungsprozessen und Selbstmanagement. Er ist Autor der Bücher: "Ausgesessen", „Ausgekuschelt!“, „Selbstmanagement und persönliche Arbeitstechniken“, „Praxisbuch Coaching“ sowie „Kompetent führen in Zeiten des Wandels“. Daneben hat er über 150 Fachartikel"n Themen Führung, Change- und Selbstmanagement veröffentlicht. Als Trainer zeichnen ihn u.a. seine durchdachten Modelle und motivierende Inhaltsvermittlung aus.