



## Der neue Spaß am Erfolg - Was Ihr Vertriebsteam wirklich antreibt

Buchungsnummer

**ST23-00254**

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 vielen Banken erfolgreich eingeführt worden sind.

Veranstaltungsart

**Workshop**

Dauer (in Tagen)

**3**

Termin

**26.04.2023 - 28.04.2023**

Zu erreichender Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Preis

**1.790,00 €**

Ihr Mitgliederpreis sowie Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren 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 in vielen Banken erfolgreich eingeführte Führungswerkzeuge.

## **Dozenten**

Ralph Schmauder, betaConcept

Ralph Schmauder ist Geschäftsführer des Beratungs- und Trainingsunternehmens betaConcept. Zuvor war er als Vertriebsmanager für die Konzeption und Durchführung von Mitarbeiter- und Produktschulungen verantwortlich. Seine Erfahrungen liegen im praxisorientierten Coaching von Führungskräften unter anderem in den Bereichen Verkaufsförderung, Führungswerkzeuge, Konfliktlösungen, Entscheidungskommunikation, professionelle Kundenansprache und Reklamationsbearbeitung.