



Workshop

Der neue Spaß am Erfolg - Was Ihr Vertriebsteam wirklich antreibt

[Preis](#)
[Details](#)

Anmelde-Nr.

ST24-00429

Termin

24.04.2024 - 26.04.2024

1.840,00 €

Bronze 1.748,00 €

Silber 1.711,20 €

Gold 1.656,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Vorstände und
Vertriebsführungskräfte
Was treibt Ihre Vertriebler
wirklich an? Erfahren Sie, mit
welchen Maßnahmen und
Methoden Ihre Mitarbeiter den
Druck im Vertrieb als Lust am
Erfolg kompensieren. Nutzen
Sie konkrete
Führungswerkzeuge, welche
bereits in den Banken erfolgreich
eingeführt worden sind.



Wir beraten Sie gerne.



Michelle Schneider
Produktmanagerin

Telefon: (0 26 02) 14-1 74
Mobil: 0151 28 29 51 55

michelle.schneider@adg-campus.de

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 "elene 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.
