

Produkt:	B004 Verkäufer aktiv steuern
Ausgangslage:	<p>Mitarbeiter im Verkauf und im Vertrieb haben einen sehr großen Einfluss auf den Geschäftserfolg eines Unternehmens. Von ihrem Verhalten und dessen Wirkung hängt es ab, wie erfolgreich ein Produkt verkauft werden kann.</p> <p>Verkaufsleiter sollten deshalb in besonderem Maße die Verkäufer führen und sie zu guten Verkaufsergebnissen bringen.</p> <p>In vielen Fällen kommt der Anteil der Mitarbeiterführung durch den Verkaufsleiter zu kurz. Die Folgen: Jeder Verkäufer entwickelt sein ganz individuelles Verhalten und pflegt seine ganz persönlichen Eigenheiten. Die Führung dieser Individualisten ist oft schwierig und wird deshalb eher vernachlässigt.</p>
Ziel/ Zielgruppe:	<ul style="list-style-type: none"> • Qualitätstandards für den Verkauf/Vertrieb sind formuliert • Die Aufgaben/Verantwortung und Kompetenzen im Verkauf sind geregelt • Verkaufsleiter,
Nutzen:	<ul style="list-style-type: none"> • Erhöhung des Verkaufserfolges • Erhöhung der Kundenzufriedenheit • Zielorientierte Weiterentwicklung des Vertriebs und der Verkäufer
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Rollenverständnis Verkäufer und Verkaufsleiter • Aufgaben/Verantwortung/Kompetenzen eines Verkaufsleiters • Kompetenzanalyse der Verkaufsmitarbeiter/Verkäufer • Steuerung und Kontrolle des Außendienstes • Instrumente der Verkäufersteuerung • Professionelle Verkäuferbesprechungen • Zielvereinbarung und Zielkontrolle • Bezahlungssysteme für Verkäufer
Aufwand:	3 Tage
Bemerkungen:	Das Konzept hat viele Ausgestaltungsmöglichkeiten und kann nach einer Bedarfserhebung an die Wünsche des Kunden angepasst werden und als inhouse-Seminar durchgeführt werden