

Produkt:	S003 Den Verkauf erfolgreich führen
Ausgangslage:	Viele Verkaufsleiter sind sehr erfolgreiche Verkäufer. Schwierige Verhandlungen mit Kunden, komplizierte Aufträge und viel Routine prägen den Alltag des Verkaufsleiters. Zeit für die gezielte Weiterentwicklung der Verkäufer, der Prozesse und der Zukunftsausrichtung bleibt da kaum. Das Alltagsgeschäft prägt die Arbeit des Verkaufsleiters. Viele Verkaufsleiter spüren und wissen, dass dies auf Dauer zu Engpässen bei sich selbst und den Mitarbeitern geführt hat oder führen wird. Die Konzentration auf den Aufgabenteil: „Leiter“ verändert die Situation und hilft, die eigentliche Führungsaufgabe mit mehr Erfolg auszuüben.
Ziele:	Die Teilnehmer... <ul style="list-style-type: none"> • haben ihre Istsituation als Verkaufsleiter unter verschiedenen Aspekten analysiert und daraus den notwendigen Handlungsbedarf formuliert • haben Anregungen und Wege kennen gelernt, wie sie die gesetzten Ziele leichter erreichen können
Zielgruppe:	Verkaufsleiter/innen, die durch konsequente Führungsarbeit ihre Ergebnisse verbessern wollen
Nutzen:	<ul style="list-style-type: none"> • Erhöhung der Produktivität durch Reduzierung der Blindleistung • Konzentration der Ressourcen auf die Beseitigung von Engpässen • Frühzeitiges Erkennen und Beseitigen von latenten Konflikten • Für die Mitarbeiter klar erkennbares und damit berechenbares Führungsprofil • Durch die Anwendung praktikabler Führungsmethoden wird Ihre Wirkung auf die Mitarbeiter erhöht • Entlastung von funktionsfremden Aufgaben • Gewinn von mehr Handlungssouveränität
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Reflektion des eigenen Führungshandelns • Erarbeitung eines Führungsprofils • Delegation und Zielvereinbarung als Führungsinstrumente • Formulierung von individuellen Führungsgrundsätzen • Entwicklung eines eigenen Managementprozesses • Reporting und Erfolgskontrolle als Basis eines langfristigen Verkaufserfolges • Stärken und Potenziale der Verkäufer/innen • Entwicklungsplanung für Organisation, Markt und Mitarbeiter
Aufwand:	3 intensive Tage
Bemerkungen:	Dieses Seminar ist besonders wirksam, wenn Sie vorher das Seminar „S001 Strategieentwicklung im Vertrieb“ besucht haben.