

Führungserfolg mit motivierenden und strategisch vorbereiteten Vertriebsgesprächen im Firmenkundengeschäft

FMV-25-dod

Zielgruppe

Führungskräfte mit Verantwortung für den Verkaufserfolg und die stetige Weiterentwicklung der Mitarbeiter im Firmenkundenvertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Mit etablierter Regelkommunikation Führungschancen nutzen und Mitarbeitende durch aktive Begleitung stärken und motivieren.
- ✓ Die eigene Führungskommunikation effektiv und effizient gestalten, Mitarbeitende aktiv und nachhaltig entwickeln, ansprechbar sein!
- ✓ Verkäufer für ihre Aufgabe, Vertrieb und eine ganzheitliche Betreuung begeistern und mit Praxis-Tipps und motivieren.
- ✓ Jahreszielerreichung steuern, Teamsynergien heben, Erfolgspraktiken erkennen und nutzen, Verkaufserfolge steigern und feiern.

Inhalt

- ✓ Wochengespräche: mit Fokus auf Qualität und Aktivität
 - ✓ Aufbau, Dauer, Durchführung, Effizienz und Transparenz
 - ✓ Zeitmanagement und Aktivitätenplanung
- ✓ Monatsgespräche: mit Fokus auf Quantität und Ergebnisse
 - ✓ Besprechung von Strategien, Vereinbarung von Zielen und Maßnahmen
 - ✓ Kundenpotenziale analysieren und transparent machen
- ✓ Vertriebsmeetings erfolgreich gestalten
 - ✓ Informieren, appellieren, diskutieren und vereinbaren
 - ✓ Misserfolge analysieren und die Teamkreativität anzapfen, Tipps und Ideen für einen neuen Anlauf oder den nächsten Kunden
 - ✓ Erfolge analysieren, Erfolgsmuster erkennen und für alle im Team transparent machen, ausprobieren und feiern
 - ✓ kleine Weiterentwicklungs-Duos oder -Trios bilden und Austausch ermöglichen
- ✓ Der Werkzeugkoffer für Ihre Führungsarbeit

Hinweis

Dozent: Manfred Klapproth (Consulting Coaching Training)

€ **Preis**
800,00 €



Ansprechpartner

Bernd Orthmann
08461/650-1352
bernd.orthmann@abg-bayern.de
Sabrina Waldhier
08461/650-1353
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

Buchen