

ZIELE DES TRAININGS

Nachhaltige Verinnerlichung und Bewusstsein für wesentliche Phasen des Verkaufstrichters.

Kennenlernen und Anwendung ziel- und menschenorientierter Führungstechniken in der Vertriebsleitung.

Souverän vom/von Kolleg:in zum/zur Vorgesetzten mit Vorbild- und Coach-Charakter.

In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer:innen an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für Ihren Vertriebsprozess.

Der/die Trainer:in gibt den Teilnehmer:innen Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ihr eigenes Wording in der Praxis verwenden.

In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer:innen in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Das Dreieck des/der Spitzenverkäufer:in: Sicherheit in allen Phasen des Verkaufstrichters

Überprüfung der aktuell eingesetzten Verkaufsinstrumente

Effizienzsteigerung durch Analyse und Optimierung eigener Arbeitsgewohnheiten

Das „Ja“ zu Kund:innen – Wie ist mein persönliches Mindset?

Zwei Säulen bewusster Sales-Führung

Verantwortung und Vorbildfunktion als Team-Leader:in

Einzelübungen verschiedener Führungswerkzeuge: Erwartungsgespräch, Delegation von Aufgaben, Loben und Kritik



Mitarbeiter:innen im Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst, die den Schritt zum/zur Leiter:in eines Verkaufsteams machen werden, z.B. Sales Manager:innen, Bezirksleiter:innen, Verkaufsmitarbeiter:innen, Sales/Field Force, Key-Account



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer:innen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer:innen

Dieses Training bieten wir als maßgeschneidertes Inhouse-Training an.

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

 **+49 221 6430362-0**

 **info@pro-ag.de**