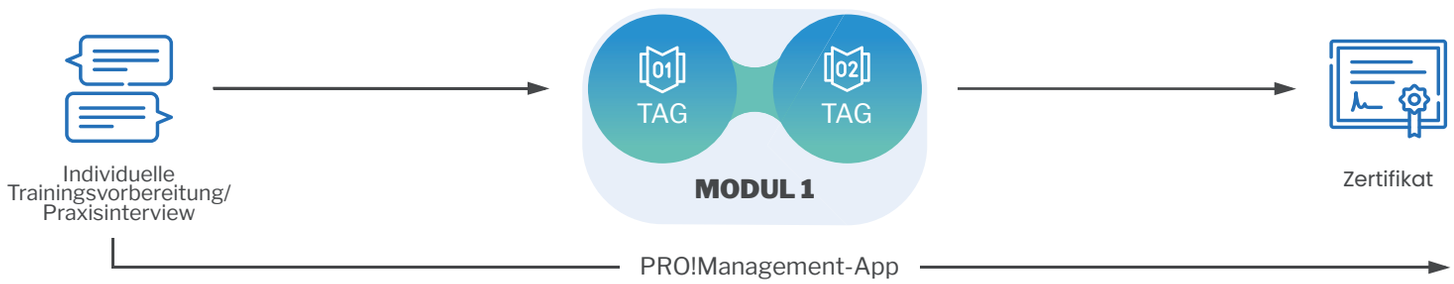
Sales Skills Expert

Der professionelle Weg zur Teamleitung

Sie sind kurz davor, die Leitung eines Vertriebsteams zu übernehmen und sind sich der damit verbundenen Verantwortung bewusst. Neben allen verkäuferischen Instrumenten zur Akquisition, Betreuung und dem Ausbau Ihrer Kunden sind wirkungsvolle Führungstools entscheidend für einen nachhaltigen Erfolg.

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



0 1 Ziele des Trainings

Nachhaltige Verinnerlichung der wesentliche Phasen des Verkaufstrichters

Anwendung ziel- und menschenorientierter Führungstechniken in der Vertriebsleitung

Steigerung der Vertriebskompetenz

0 2 Trainingsinstrumente

Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte

Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback

Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle

Finaler Erwartungsaustausch

0 3 Materialien

Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung

Merk- und Arbeitsblätter

PRO!Management-Kompakt / Merkkarten

PRO!Management-Zertifikat

PRO!Management-App

PRO! MANAGEMENT

Kontaktieren Sie uns

+49 221 6430362-0

Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln

info@pro-ag.de

www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Das Dreieck der Spitzenverkäufer und verkäuferinnnen: Sicherheit in allen Phasen des Verkaufstrichters

Überprüfung der aktuell eingesetzten Verkaufsinstrumente

Effizienzsteigerung durch Analyse und Optimierung eigener Arbeitsgewohnheiten

Das „Ja“ zu Kunden – Wie ist mein persönliches Mindset?

Zentrale Leading-Tools im Sales

Kunden- und Beziehungsnetzwerke mit allen Stakeholdern

Lösungsorientiertes Agieren und professionelle Vorbereitung als Erfolgsgaranten

Motivation der Mitarbeitenden und Fokussieren auf die erreichten Ziele

Konstruktive Kritikgespräche als Aufforderung zur individuellen Weiterentwicklung

Zwei Säulen bewusster Sales-Führung

Verantwortung und Vorbildfunktion der Teamleitung

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

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

Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende

Dieses Training bieten wir als maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

+49 221 6430362-0 Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln info@pro-ag.de www.pro-ag.de