

HEARTSELLING – Motivation und Führung im Verkauf

INHALTE:

- Die derzeitige Führungskultur in den meisten Vertriebsorganisationen – Eine Bestandsaufnahme
- „Innere Kündigung“ und „Dienst nach Vorschrift“ als Kernprobleme der heutigen Mitarbeiterführung in Vertriebsorganisationen
- Freisetzung von Leistungspotenzialen bei Verkäufern durch Selbstverantwortung und Selbstmotivation
- Schaffen geeigneter Rahmenbedingungen für eine größere Selbstverantwortlichkeit der Verkäufer
- Aufbau und Entwicklung eines kooperativen Leistungsklimas im Verkaufsteam
- Wie man bei Verkäufern den Glauben an das eigene Leistungsvermögen aufbaut und fördert
- Motivierende Leistungsvereinbarungen mit Verkäufern
- Die Kontraproduktivität von Rechtfertigungen und Schuldzuweisungen für die verkäuferische Selbstmotivation
- Fördern der inneren Bereitschaft bei Verkäufern zur Übernahme von Selbstverantwortung
- Klarheit, Konsequenz und Führungsverantwortung im Vertriebsmanagement der Zukunft
- Commitment als Schlüssel für Verkaufserfolg
- Vertrauen als Basis erfolgreicher Führung

Ihr Nutzen:

Eine Verkaufsmannschaft zu führen ist eine sehr große Herausforderung. Sie bekommen bei diesem Seminar Impulse wie Sie klar und effizient Ihre Verkaufsziele gemeinsam mit Ihrem Team umsetzen können.

Methodik:

- Praxisbezogene Fallbeispiele der Teilnehmer gemischt mit Theorie-Inputs
- Einzel- und Gruppenübungen mit Feedbackanalysen
- Erarbeiten von individuellen Lösungsansätzen, die jeder Teilnehmer in seinem Berufsalltag umsetzen kann.

Anmeldungen und Rückfragen per Email an Frau Petra Reifeltshammer, reifeltshammer@heartselling.at.