



Vertriebsleitung – Führungskraft braucht Führungskraft Auf Dauer hilft nur Power

Der Vertrieb wird an der Ergebnis- bzw. Zielerreichung gemessen – nichts anderes zählt. Dementsprechend hat die Vertriebsleitung ihre Führung ausschließlich auf die Unternehmenszielerreichung auszurichten. Häufig erleben wir, dass der Vertrieb einen „Kuschelkurs“ fährt, die Mitarbeiterzufriedenheit bzw. ein gutes Betriebsklima zu sehr in den Handlungsfokus gestellt und den Vertriebsmitarbeitern (und sich selbst) damit eine Komfortzone der Gemütlichkeit eingerichtet wird. Schlechte Vertriebsleistung resultiert aus unserer Sicht daraus, dass die Führung das Vertriebsteam nicht permanent an den Zielen ausrichtet, den Spaß am Verkauf nicht vermittelt und zu wenig Leistung einfordert – man ist meist zu viel mit sich selbst beschäftigt als mit dem Kunden. Rückgänge am Marktanteil und beim Umsatz werden mit Verliererargumenten belegt – schwieriger Markt, preisaggressive Mitbewerber, Faulheit der Vertriebler beim Vertriebsgang – nicht mit Lösungen und nicht mit Entschlossenheit zum Erfolg gemanagt.

Hier gibt das Seminar praxiserprobte Tipps zur erfolgreichen Vertriebsleitung:

Inhalte:

- Selbstmanagement – vor der Mitarbeiterführung steht die exzellente Selbstführung
 - effektive und effiziente Selbstorganisation der eigenen Person
 - Verantwortung nehmen, nicht auf Befugnisse warten, heraus aus der Komfortzone
 - Selbstbeherrschung, Selbstdisziplin auch in kritischen Situationen, handlungsfähig bleiben (Selbstbewusstsein, Antriebsstärke, Geraadlinigkeit und Konsequenz)
- Meine Haltung in der Vertriebsleitung, Harmonie verblödet; nicht Beratung und sozialpädagogisch geprägte Kuschelführung zählt, sondern konsequente Leistungseinforderung und Ergebnisausrichtung
 - nicht „everybody's darling“ sein, sondern Dissonanz ertragen können; „Kante“ zeigen
 - sich nicht mit den Mitarbeiterinteressen parallelisieren, sondern konsequent auf Zielerreichung ausrichten
 - keine Stromlinienförmigkeit der eigenen Person, sondern die Individualität nach vorne stellen, Mut zur eigenen Person, sich selbst zur Marke machen
- Die Führung im Vertrieb: eindeutig, verbindlich, nachhaltig, wirksam
 - Wie? anstatt Warum? – Lösungen anstatt Probleme; machen, nicht zaudern
 - die Vertriebsmitarbeiter nicht mit Administration ersticken; Erfolge und Ergebnisse sind „draußen“ beim Kunden zu holen
 - das Vertriebsteam erfolgreich machen; Verkaufen macht Spaß; Einstellung und Persönlichkeit der Mitarbeiter auf den Erfolg hin programmieren
 - Klartext und Leistungseinforderung im Meeting und im Mitarbeitergespräch realisieren

Methoden

SCG Selbstprofil®, konstruktiv-kritische/r Diskussionen bzw. Erfahrungsaustausch, kollegiale Beratung, Team- und Rollenspiel-Simulation

Zielgruppen

Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte im Vertrieb



Ihr Consultant: Dr. phil. Frank Schiel



Vertriebsleitung – Führungskraft braucht Führungskraft Auf Dauer hilft nur Power

Ihre Investition:

Für die zweitägige Veranstaltung entsteht pro Person eine Teilnahmegebühr von € 980,- (zahlbar bis vier Wochen vor Seminarbeginn) inklusive aller Medien und Materialien. Ebenso enthalten sind alle Kalt- und Warmgetränke während der Veranstaltung in den Räumen der SCG SchielConsulting GmbH sowie ein Mittagessen inklusive einem Getränk. Wird Ihre Teilnahme weniger als vier Wochen vor Beginn der Veranstaltung abgesagt, berechnen wir Ausfallhonorare in Höhe von 50 % der Honorare, weniger als zwei Wochen vorher 75 %, eine Woche vorher 100 % der Honorarsumme.

Hiermit melde/n ich/wir mich/uns verbindlich zu folgendem Seminar bei der SCG SchielConsulting GmbH in Köln an (nur schriftlich, Faxnr. 02203/1042620 oder scg@schielconsulting.de):

Seminar: **Vertriebsleitung – Führungskraft braucht Führungskraft**

Termin: auf Anfrage (10.00 Uhr – 18.00 Uhr)

Durchführungsstadt: Albin-Köbis-Str. 8, 51147 Köln-Wahn

Firma: _____

Name, Vorname: _____

Straße/Postfach: _____

PLZ: _____ Ort: _____

Telefon (geschäftlich): _____ Email: _____ Fax: _____

Bei Übernachtungswunsch (Ansprechpartnerin: Frau Zügner, Telefon 02203/ 10426-0) reservieren wir gerne in Ihrem Namen und auf Ihre Kosten ein Einzelzimmer bspw. zum Preis von € 85,- (Komfortzimmer) inkl. Frühstück pro Übernachtung im Hotel „Zur Quelle“ in Köln-Wahn.

Bitte Übernachtung im Hotel „Zur Quelle“, Köln-Wahn, reservieren:

Zeitraum: _____

Zimmeranzahl/Gastnamen: _____

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____