

## Vertriebs management 3.0



# Vertriebs management 3.0

Optimieren der Vertriebsleistung

📅 5 tage

🌐 Dutch

🕒 5 Monate

Sie sind an einem Punkt in Ihrer Karriere angekommen, an dem Sie erkannt haben: Das Führen von Vertriebsteams verlangt eine besondere Balance – Blick auf kurzfristige Ergebnisse einerseits, Investition in Veränderungen andererseits. Veränderungen sind notwendig, damit Ihr Angebot für Kunden attraktiv bleibt und langfristig gute Ergebnisse erzielt werden. Ein kurzfristiger Fokus führt leicht zu flüchtigen, kurzfristigen Vertriebsergebnissen. Für Ihr Team besteht dann das Risiko, hinterherzuhinken. Bei einem langfristigen Fokus laufen Sie hingegen Gefahr, Luftschlöcker zu bauen, aber letztlich nie den gesuchten Schatz zu finden. Wie könnte das optimale Gleichgewicht für Sie aussehen? Sie wissen genau wie wir, dass die größte Herausforderung für einen Vertriebsleiter darin liegt, ein Team aufzubauen, das die angestrebten qualitativen und quantitativen Ergebnisse unbedingt erreichen möchte. Wie können Sie Vertriebsmitarbeiter zu unternehmerischem Denken anregen und gleichzeitig dazu bringen, auf strukturierte Weise zu den Zielen des Teams beizutragen?

## Zielgruppe

Leiter von Vertriebsabteilungen oder Vertriebsteams, Marketingleiter und Business-Development-Verantwortliche, die nach bewährten Verfahren sowie neuen Tools und Konzepten für ein effizientes, effektives und zukunftssicheres Vertriebsmanagement suchen. Dabei kann es sich um erfahrene Manager handeln, die neue Einblicke in das Vertriebsmanagement gewinnen wollen, oder um Berufseinsteiger, die unmittelbar einen guten Start in ihrer neuen Position anstreben.

## Lerninhalte dieses Trainings

Für Sie persönlich: klar und präzise definierte Ziele für Ihr Vertriebsteam, verbunden mit einem attraktiven Konzept zum Erreichen dieser Ziele.

Sie werden Veränderungen so initiieren und steuern können, dass zentrale Teammitglieder und weitere Schlüsselakteure, in- oder extern, begeistert bei der Sache sind und zum Erreichen der gewünschten Ergebnisse beitragen.

Für Ihr Unternehmen: kontinuierliche Erfolgssteigerung dank eines dynamischen Vertriebs, der Herausforderungen, durch die es zu stagnierenden Umsätzen kommen könnte, proaktiv vorhersieht und in Erfolge verwandelt.

## Programm

### Tag 1 – Der Unternehmer

- Flexibilität beim Stil erlangen
- Die Hauptaufgaben des Vertriebsleiters verstehen
- Mithilfe von Strategie, Kultur und Struktur die Motivation und Aktion sicherstellen
- Die richtigen Entscheidungen für Wachstum treffen
- Wachstumsziele festlegen
- Einbindung und Motivation der Mitarbeiter
- Frühzeitiges Informieren über Veränderungen, um Unterstützung und Partizipation zu sichern
- Rückhalt von Entscheidungsträgern und Unterstützern gewinnen

## Tag 2 – Der Transformator

- Bericht über erzielte Ergebnisse
- Mit vorhersehbaren Reaktionen auf Veränderungen umgehen
- Proaktiver Umgang mit begünstigenden und bremsenden Faktoren bei Veränderungen
- Grundlagen einer wirkungsvollen Kommunikation
- Mitarbeiter entsprechend ihren Stärken einbeziehen
- Führungsstile für Klarheit, Partizipation und Engagement ausgewogen einsetzen

## Tag 3 – Der Manager

- Bericht über erzielte Ergebnisse
- Eine Roadmap für den Vertrieb entwickeln
- Mitarbeiter durch einen proaktiven Kontrollmechanismus motivieren
- Stressfaktoren verstehen
- Teammitglieder kennen, um sie bestmöglich persönlich zu betreuen
- Coaching der Teammitglieder
- Verkaufsbesprechungen wirkungsvoll leiten

## Tag 4 – Der Geschäftspartner

- Bericht über erzielte Ergebnisse
- Den Kunden und sein Unternehmen verstehen
- Chancen zur Mehrwertschöpfung erkennen
- Die Hauptakteure im Einkaufsprozess kennen
- Gemeinsam ein Wertversprechen ausarbeiten, das mit einem echten Nutzen verbunden ist
- Verbündete finden in einer Verhandlungssituation

## Tag 5 – Der Botschafter

- Bericht über erzielte Ergebnisse
- Kunden im Verkaufsgespräch herausfordern und überzeugen
- Als Coach in der Praxis inspirieren, damit sich andere Personen weiterentwickeln
- Mitarbeiter der nächsten Generation suchen, testen und auswählen
- Soziale Netzwerke aufbauen und aktiv nutzen
- Die Hauptprinzipien des Vertriebsleiters anwenden

## Lerntools



### Anwendung im Alltag

- Der entscheidende Faktor, um vom Lernprozess zu profitieren: das Gelernte anwenden!
- Maßnahmenpläne werden bereits im Schulungsraum erstellt ...
- ... damit die Teilnehmer ihren Fortschritt anhand der eigenen Messlatte im Alltag beurteilen können.



### Lernzieldiskussion

- In einem persönlichen Gespräch diskutieren und definieren der Teilnehmer und sein Vorgesetzter die Ziele, die mit dem Training erreicht werden sollen.
- Nur wenn der Teilnehmer weiß, was sein Vorgesetzter und das Unternehmen von ihm erwarten, kann er entsprechende Ergebnisse liefern.



## Intensives Präsenztraining

- Lebhaftes, interaktives Trainingstage bilden das Rückgrat des Lernprozesses.
- Positive Konfrontation und Rückmeldung stimulieren Verhaltensänderungen.
- Interaktion innerhalb der Gruppe ermöglicht das Lernen von anderen Teilnehmern in einer sicheren, aber anspruchsvollen Umgebung.



## Memo Card App

- Gut aufbereitet und leicht zugänglich werden die wesentlichen Lektionen in Erinnerung gerufen.
- In wichtigen Momenten wird zu Praxisübungen angeregt.



## 361° online self & peer evaluation

- Online-Befragung, mit der Teilnehmer klare Einblicke zu den Auswirkungen ihrer Verhaltensweisen erhalten
- Beteiligte, die mit dem betreffenden Teilnehmer zu tun haben, werden in den Lernprozess einbezogen.
- Schafft günstige Bedingungen für das Geben und Empfangen von Feedback.



## Ort



**Ort** **Baarn**  
Kasteel De Hooge  
Vuursche (Koetshuis)  
Hilversumsestraatweg 14  
3744 KC, Baarn  
Netherlands

**Trainingstage** 30 Mai 2024  
27 Juni 2024  
05 Sept. 2024  
10 Okt. 2024  
07 Nov. 2024

**Sprache** Holländisch

**Preis** EUR 5599 (zzgl. MwSt.)

**Registrieren** →

## Allgemeine Geschäftsbedingungen

<https://www.krauthammer.com/de/bedingungen-und-konditionen/>

## Kontaktiere uns

### **Krauthammer international**

Willy-Brandt-Strasse 23  
20457, Hamburg

(+49)(0)40 68 94 920  
[info.germany@krauthammer.com](mailto:info.germany@krauthammer.com)