

ST.GALLEN



NEUE ERFOLGE ERKLIMMEN

Verkäufer erfolgreich führen

**Sales Leadership: Provision ist gut, Motivation ist besser:
Wie Vertriebs- und Verkaufsverantwortliche ihr Team mit
zeitgemässen Konzepten und systematischer Begeisterung
zu besseren Umsätzen führen können.**

Das Führen von Verkäufern gehört zu den härtesten Führungsaufgaben schlechthin. Nie war der Druck auf Vertrieb und Verkauf so hoch wie heute, und nie waren die Anforderungen so komplex: immer härtere Bandagen im Wettbewerb, immer anspruchsvollere Kunden, immer ehrgeizigere Erfolgsziele sowie immer mehr administrative Aufgaben. Die Komplexität zu beherrschen, ohne die Motivation des Sales-Teams – der wichtigsten Triebkraft im Verkauf – zu verlieren, ist die zentrale Challenge für die Verkaufsleitung. Das Seminar ermöglicht Ihnen, in diesem mehrfachen Spannungsfeld besser zu entscheiden und wirkungsvoller zu führen. Nah am Praxisalltag konzipiert, vermittelt es das entscheidende strategische, operative und persönliche Know-how, um den aktuellen Anforderungen gerecht zu werden. Für ein Vertriebs- und Verkaufsteam, das im High-Performance-Umfeld als motivierter Selbstläufer agiert.



Teilnehmerkreis

Marketing-, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung, die dem zunehmenden Ergebnisdruk nicht mit Gegendruck begegnen wollen, sondern mit gezielter Motivation und passionierten Verkäufern.

Daten 2016

- 1. Termin
4. bis 6. April, St.Gallen CH
- 2. Termin
12. bis 14. September, St.Gallen CH

Seminarkosten | CHF 4'400.–*

* Rechnungsstellung in Euro möglich.

THEMEN

Kritische Fragen zur Vertriebsführung

Macht das Verkaufsteam Ihr Ding oder sein Ding? Konzentriert es sich auf das Wesentliche? Setzen Sie auf Wachstumssignale oder auf reine Ergebnismeldung? Basiert Ihre Leadership auf griffigen Zukunftsszenarien oder bloss auf kurzfristigen Zielen? Räumen Sie Coaching und Talentförderung genügend Zeit ein? Wie vielseitig und systematisch sind Ihre Motivationstools?

Strategische Erfolgsfaktoren des Verkaufs

Was Management und Leadership unterscheidet und wie Sie beide Ebenen erfolgreich verbinden. Die wichtigen Management-Stile und ihre Bedeutung im 4-Stufen-Management-Kreis. Von der Vision zum täglichen Vertriebsmotor und Teamantrieb (Vision, Mission, Strategie, SellingPlan). Der Selling Plan als Bindeglied zur Unternehmensstrategie. Die Balanced Scorecard als motivierendes Führungsinstrument. Credo und Positionierung als Voraussetzungen der Verkaufsplanung.

Verkäufer rekrutieren, qualifizieren und halten

Schlüsseigenschaften erfolgreicher Vertriebs- und Verkaufsteams. Checkliste für praxistaugliche und zeitgemässe Anforderungsprofile. Bewerber- und Mitarbeitergespräche als ersten Schritt zum zukünftigen Verkaufserfolg planen und durchführen. Wirksame Mitarbeiterschulung in Vertrieb und Verkauf. Talente erkennen, fördern und halten. Sales Meeting, Feldtrainings und gemeinsame Kundenbesuche mit nachhaltiger Wirkung gestalten.

Praxisnahe Verkaufskonzepte

Die richtige Balance von konzeptionellem Rahmen und individueller Gestaltungsfreiheit. Potenzial-Chancen-Portfolio und weitere Konzepte für die Marktbearbeitung. Zielkundenstrategie und Aktivitätenpläne zur Umsatzsteigerung. Vom Hersteller und Zulieferer zum Lösungspartner (inkl. Buying-Center-Analyse und Buying/Selling-Center-Netzwerk). Profilierung als bester Partner im Verkaufsprozess.

Motivierende Sales Leadership

Die Verkaufsführung zwischen Management und Coaching. Psychologische Grundlagen von Leistungswille und Leistungskraft. Quantitatives und qualitatives Zielmanagement (Ziele-Bündel-Matrix, persönliche Ziele je Mitarbeiter, Gesamt- und Etappenziele). Der feine Unterschied zwischen Controlling und Kontrolle. Aufbau eines strategiekonformen Controllings. Interne und externe Kommunikation als Motivationsfaktor. Ziele, Strategie und Aktivitäten richtig kommunizieren.

KNOW-HOW-UPDATE

Zur Wissensvertiefung empfehlen wir die Impulstagung «Sales Future Now!» www.mssg.ch

Sales Future Now!

In Vertrieb und Verkauf auf Zukunft schalten



Anmeldung

An welchem
Management-
Seminar möchten
Sie teilnehmen?

Seminar _____

Durchführungsdaten _____



Übermittlung per
Telefax oder E-Mail

office@mssg.ch
www.mssg.ch

Name _____

Vorname _____

Funktion _____

Abteilung _____

Firma _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____ Land _____

Telefon _____ Telefax _____

E-Mail _____

Website _____

Anzahl Beschäftigte _____

Hotelreservation

Einzelzimmer inkl. Tagespauschale Einzelzimmer ab dem Vorabend inkl. Tagespauschale Hotelreservation Nur Tagespauschale
Hotelarrangement: Für die Unterkunft und Verpflegung wird dem Teilnehmer durch das Hotel direkt Rechnung gestellt.

Kommentar _____

Datum / Unterschrift _____

Mit meiner Unterschrift erkläre ich mich mit den AGB einverstanden. Diese sind einzusehen unter
www.mssg.ch > Seminarprogramm

Management School St.Gallen

St. Leonhardstrasse 7, CH-9001 St.Gallen, Schweiz
Telefon (41) 071 222 51 53, Telefax (41) 071 222 51 20
office@mssg.ch | www.mssg.ch