



Workshop für Verkaufsleiter: Leistungsaussteuerung - Planung und Gestaltung von Höchstleistungen im Verkaufsteam

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele: Die Workshop-Teilnehmer sind Führungskräfte im Verkauf, sowie im erweiterten Kreis Verkaufsmitarbeiter.

In diesem Workshop planen Sie gemeinsam mit dem Workshopleiter die Gestaltung einer temporären Leistungssteigerung Ihres Verkaufsteams für einen festgelegten Zeitraum von 4 bis 8 Wochen.

- ▶ Sofortmaßnahmen zur Steigerung von Verkaufseffektivität und Erfolgswillen.
- ▶ Vermeiden von Störungen, Stolpersteinen und Leistungsfallen.
- ▶ Umgang mit Leistungsträgern und Leistungsbremsern
- ▶ Nachbereitung: Erfahrungen auswerten; Maßnahmen für ein dauerhaftes Leistungsplus besprechen und einleiten



Zielgruppe:
Verkaufsleiter (Innen- und Außendienst);
Verkaufsteam

Workshopdaten:

Dauer: 1 bis 2 Tage – je nach individueller Voraussetzung

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243
info@lorenz-seminare.de

Mit Hilfe der konkreten Leistungsaussteuerung wird angestrebt, das Verkaufsteam an die Leistungsgrenze zu führen. Nach der Leistungsphase kann in einem Folgeworkshop das Erreichte ausgewertet werden, um auch ein dauerhaftes Leistungs-Plus zu festigen.

Inhalte/Details:

- ▶ Zielplanung (Forecast, Kundenstruktur, Produkte, Angebote)
- ▶ Arbeitsform: Sonderkommission
- ▶ Coaching durch den VL während der Leistungsphase
- ▶ Einzelmotivation
- ▶ Teambotivation
- ▶ Identifikation aller mit den gesetzten Zielen
- ▶ Optimierung der Arbeitsprozesse für das Gesamtprojekt
- ▶ Initiieren der Teamdynamik und Beschleunigung der Teambildung
- ▶ Visualisierung der Ziele und Teilerfolge
- ▶ Verteilung der Aufgaben, Rollen und Verantwortung im Team