



Verkaufsleiterseminar

Motivation und Führung von Verkäufern
zu Höchstleistungen

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele: Die Teilnehmer sind Führungskräfte im Verkauf oder streben eine solche Funktion an. Sie erlernen und erfahren in diesem Intensivseminar theoretische und praktische Möglichkeiten, ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zu Spitzenleistungen zu führen.

Die Teilnehmer trainieren das Einzelcoaching wie auch das Teamcoaching. In Gruppenarbeiten werden konkret umsetzbare Maßnahmen für kurzfristige Leistungsanreize (z.B. für zeitlich begrenzte Vertriebsprojekte) gemeinsam erarbeitet und es werden Möglichkeiten zur Schaffung eines dauerhaft leistungsfördernden Umfelds ermittelt und diskutiert.

Inhalte:

- ▶ Der Verkaufsleiter/die Verkaufsleiterin als Coach.
- ▶ Führen über Eigenverantwortlichkeit.
- ▶ Psychologische Grundlagen zur Motivation von Spitzenleistungen.
- ▶ Maslow/Herzberg/Correll.
- ▶ Erkennen von Bedürfnisstrukturen.
- ▶ Arbeiten mit individuellen Motivationsfaktoren.
- ▶ Leistungsförderndes Umfeld für erfolgreiche Verkäufer und Verkaufsteams.
- ▶ Identifikation mit Unternehmen und Zielen
- ▶ Führungsstrategie für Spitzenleistungen.
- ▶ Selbstverwirklichung über Erfolg.
- ▶ Sofortmaßnahmen zur Steigerung von Verkaufseffektivität und Erfolgswillen.
- ▶ Vermeiden von Stolpersteinen und Leistungsfallen.
- ▶ Umgang mit Leistungsträgern und Leistungsbremsern
- ▶ Wichtige Unterschiede zwischen Innen- und Außendienst.

Zielgruppe:

Verkaufsleiter, Verkaufsteamleiter

Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstrationen, Übungen, Videofeedback, Einzel- u. Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch.

Seminardaten:

Dauer: 2 Tage.

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243

info@lorenz-seminare.de