

Erfolgreiche Vertriebsleitung

Als Vertriebsleiter übernehmen Sie eine wichtige verantwortungsvolle Führungsposition. Sie sind der Chef Ihrer Abteilung im Außen- und Innendienst, die den Umsatz nach vorne treibt.

In unserem Kompakttraining zum erfolgreichen Vertriebsleiter lernen Sie:

- Vertriebsteams zu entwickeln,
- Strategien einzubinden und
- Prozesse zu steuern.

Der Kunde steht im Mittelpunkt Ihrer Tätigkeit. Sie erfahren:

- wie Sie ihn für sich gewinnen und
- halten können.

Darüber hinaus erwerben Sie soziale Kompetenzen im Sinne der effizienten Personalführung.

Zielgruppe:

- Vertriebsleiter, angehende Vertriebsleiter
- Außendienstpersonal mit Leitungsoption
- Personen mit grundsätzlichem Vertriebsinteresse

Voraussetzungen:

Vertriebskenntnisse von Vorteil aber kein Muss!

Inhalte:

- **Vertriebsorganisation steuern**
 - Stellenwert des Vertriebs im organisatorischen Unternehmensverbund
 - Managementsysteme (KAM, CRM)
 - Planung der Außendienstorganisation - Vertriebswege
 - Erfolgskritische Faktoren im Vertrieb
- **Prozessgestaltung im Vertrieb**
 - Buying und Sales Cycle
 - Networking & Aqoise
 - Anfragesteuerung & Bewertung
 - Strategie & Technik der Angebotserstellung
 - Absatzfinanzierung & Zahlungsmodalitäten
 - Determinanten der Verhandlungsphase
 - Serviceprodukte des Kundendienstes
 - Auftragsabwicklung & After-Sales-Betreuung
 - Nachhaltiges Beschwerdemanagement
 - Kundenbindung und Kündigungsprävention



- **Rechtliche Aspekte im Vertrieb**
 - Vertragsrecht, spezielle Vertragsgestaltungen
 - Schuldrecht - Vertragsverletzung
 - AGB - Einbeziehung und Rechtssicherheit
 - Rahmenbedingungen des gewerblichen Rechtsschutzes (Marken-, Kartell- und Wettbewerbsrecht)

- **Steuern, Leiten, Lenken und Führen im Vertrieb**
 - Vertriebsleiter vs. Vertriebsmitarbeiter
 - Aktuelle Motivationstheorien und die Anreizgestaltung
 - Führung des Mitarbeitergesprächs, effizientes Feedback
 - Führen mit und ohne Hierarchie, Führen auf Distanz
 - Strategien zum Umgang mit Komplexität

- **Kommunikation und Verkaufspsychologie**
 - Vertriebskulturen
 - Kommunikationskompetenz, Gesprächsführung und Verhandlung
 - Moderations- und Präsentationstechniken
 - Einwand- und Konfliktbehandlung - Abschlusstechniken
 - Soziale Interaktion – die Verkaufsaktivität
 - „Kudentypologien“
 - Motive und Motivation des Käufers
 - Verkäufer Mentalitäten und Verkaufsstile

Schulungsmethode

- Mix aus unterschiedlichen Methoden wie Einzel-, Gruppenarbeit, Vortrag und Diskussion.

Dauer

5 Tage (40 Stunden)

Preis

3.397,00 € netto

4.042,43 € inkl. 19% MwSt.