

Führung im Vertrieb

Vertriebsteams klar führen, Leistung entwickeln und Eigenverantwortung stärken

Führung im Vertrieb bedeutet mehr, als Ziele vorzugeben und Ergebnisse zu kontrollieren.

Vertriebsmitarbeitende arbeiten häufig sehr selbstständig, stehen nah am Kunden und werden unmittelbar an ihren Ergebnissen gemessen. Gleichzeitig bringen sie unterschiedliche Erfahrungen, Arbeitsweisen und Erwartungen an Führung mit.

Für Führungskräfte entsteht daraus eine besondere Aufgabe: Orientierung geben, Leistung einfordern, Entwicklung ermöglichen und dennoch genügend Freiraum für eigenverantwortliches Handeln lassen.

In diesem Seminar entwickeln Sie Ihr Führungsverhalten für den Vertriebsalltag weiter. Sie lernen, unterschiedliche Mitarbeitende situationsgerecht zu führen, Leistung konstruktiv anzusprechen und Eigenverantwortung gezielt zu stärken.

Führen statt selbst lösen: Klarheit schaffen, Verantwortung übertragen und Entwicklung ermöglichen..

01 · Nutzen

Ihr Nutzen

Sie gewinnen mehr Sicherheit in typischen Führungssituationen des Vertriebsalltags – von Ziel- und Leistungsgesprächen bis zum Umgang mit sehr selbstständigen oder erfahrenen Mitarbeitenden.

Dabei reflektieren Sie Ihre eigene Führungswirkung und entwickeln konkrete Ansätze, um Ergebnisorientierung, individuelle Führung und Eigenverantwortung besser miteinander zu verbinden.

Nach dem Seminar können Sie:

- | | |
|---|--|
| ● Ihre Führungsrolle im Vertrieb klarer gestalten | ● Eigenverantwortung fördern, ohne Führung aus der Hand zu geben |
| ● Erwartungen und Ziele nachvollziehbar vermitteln | ● kritische Leistungsabweichungen konstruktiv ansprechen |
| ● unterschiedliche Mitarbeitende situationsgerecht führen | ● Feedback- und Mitarbeitergespräche klar und wertschätzend führen |
| ● Leistung und Entwicklungsbedarf differenzierter einschätzen | ● auch in anspruchsvollen Führungssituationen verbindlich bleiben |

02 · Inhalte

Seminarinhalte

Die eigene Führungsrolle im Vertrieb klären

- Was Führung im Vertrieb besonders macht
- zwischen Ergebnisverantwortung, Kundeninteressen und Mitarbeiterführung
- die eigene Rolle zwischen Fachlichkeit, Steuerung und Führung
- operative Verantwortung nicht vorschnell selbst übernehmen
- Klarheit über Erwartungen, Verantwortung und Entscheidungsspielräume schaffen

Unterschiedliche Mitarbeitende wirksam führen

- unterschiedliche Persönlichkeiten, Erfahrungen und Arbeitsweisen berücksichtigen
- Führungsverhalten situationsgerecht anpassen
- Stärken erkennen und gezielt einsetzen
- verstehen, was Mitarbeitende motiviert, ohne selbst dafür verantwortlich zu sein,
- Freiräume geben und gleichzeitig Verbindlichkeit herstellen

Leistung und Entwicklung begleiten

- Ziele und Erwartungen klar formulieren
- relevante Vertriebs-KPIs als Führungs- und Orientierungsinstrument nutzen
- Kennzahlen einordnen: Leistung nicht nur an Zahlen festmachen
- zwischen Können, Wollen und Rahmenbedingungen unterscheiden
- Leistungsabweichungen frühzeitig und konstruktiv ansprechen
- Feedback geben, das Orientierung und Entwicklung ermöglicht
- Mitarbeitende zu eigenen Lösungen und mehr Eigenverantwortung führen

Mitarbeitergespräche klar und souverän führen

- Gespräche professionell vorbereiten und strukturieren
- Beobachtungen, Erwartungen und Auswirkungen konkret benennen
- zuhören, nachfragen und unterschiedliche Sichtweisen verstehen
- kritisches Feedback und Leistungsprobleme konstruktiv thematisieren
- mit Widerstand und schwierigen Reaktionen umgehen
- Vereinbarungen und nächste Schritte verbindlich festhalten

Führungswirksamkeit im Vertriebsalltag stärken

- Nähe, Steuerung und Freiraum sinnvoll ausbalancieren

- auch erfahrene und erfolgreiche Vertriebsmitarbeitende führen
- Verantwortung konsequent beim Mitarbeitenden lassen
- eigene Führungsmuster und Wirkung reflektieren
- konkrete nächste Schritte für den eigenen Führungsalltag entwickeln

03 · Zielgruppe

Für wen ist das Seminar geeignet

Dieses Seminar richtet sich an:

- Führungskräfte, Teamleitungen und Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb, Vertriebsinnendienst, Außendienst, Inside Sales und Kundenservice, die Mitarbeitende führen und ihre Führungskompetenz gezielt für den Vertriebsalltag weiterentwickeln möchten.
- Es eignet sich sowohl für Führungskräfte, die neu in ihrer Rolle sind, als auch für erfahrene Vertriebsführungskräfte, die ihr Führungsverhalten reflektieren und ihr Repertoire erweitern möchten.

04 · Arbeitsweise

So arbeiten wir im Seminar

Sie profitieren von:

- Trainerinput, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenarbeit, Reflexionsübungen, kollegialer Austausch sowie Gesprächs- und Situationstrainings.
- Eigene Führungssituationen aus dem Vertriebsalltag bilden einen wichtigen Ausgangspunkt für die Arbeit im Seminar.

05 · Fragen & Antworten

Fragen zum Seminar

Ist das Seminar auch für neue Führungskräfte im Vertrieb geeignet?

Ja. Gerade beim Einstieg in eine Führungsrolle verändert sich die eigene Aufgabe deutlich. Im Seminar setzen Sie sich damit auseinander, wie Sie Orientierung geben, Verantwortung übertragen und Mitarbeitende wirksam begleiten.

Ist das Seminar auch für erfahrene Führungskräfte geeignet?

Ja. Erfahrene Führungskräfte können ihr eigenes Führungsverhalten reflektieren, typische Muster überprüfen und ihr Repertoire für anspruchsvolle Führungssituationen erweitern.

Geht es im Seminar auch um Vertriebsziele und Leistung?

Ja. Ziele und Leistung spielen eine wichtige Rolle, allerdings aus Führungsperspektive. Es geht darum, Erwartungen klar zu formulieren, Leistung differenziert zu betrachten und mit Mitarbeitenden wirksam über Ergebnisse, Entwicklung und Verantwortung zu sprechen.

Geht es auch um Vertriebssteuerung und Kennzahlen?

Kennzahlen werden dort berücksichtigt, wo sie für Führungsgespräche und Leistungssteuerung relevant sind. Das Seminar ist jedoch kein Training zu Vertriebscontrolling oder strategischem Vertriebsmanagement.

Können eigene schwierige Führungssituationen eingebracht werden?

Ja. Eigene Fälle sind ausdrücklich erwünscht – beispielsweise Leistungsgespräche, der Umgang mit sehr selbstständigen Mitarbeitenden, Motivationsfragen, Konflikte oder schwierige Feedbacksituationen.

Fragen zum Thema Führung im Vertrieb

Was unterscheidet Führung im Vertrieb von Führung in anderen Bereichen?

Vertriebsmitarbeitende arbeiten häufig eigenständig, stehen unmittelbar im Kundenkontakt und werden stark an Ergebnissen gemessen. Führung muss deshalb Ergebnisorientierung, individuelle Entwicklung und Eigenverantwortung besonders gut miteinander verbinden.

Wie führt man erfolgreiche und sehr selbstständige Vertriebsmitarbeitende?

Erfahrene Vertriebsmitarbeitende benötigen meist weniger fachliche Anleitung, aber dennoch klare Erwartungen, Feedback und Orientierung. Gute Führung schafft Freiraum bei der Umsetzung und bleibt gleichzeitig verbindlich bei Zielen und Verantwortung.

Wie spreche ich unzureichende Vertriebsleistung an?

Entscheidend ist, Beobachtungen, Erwartungen und Ergebnisse konkret zu benennen und gemeinsam zu klären, woran die Abweichung liegt. Daraus lassen sich passende Maßnahmen ableiten – je nachdem, ob Kompetenzen, Motivation, Prioritäten oder Rahmenbedingungen eine Rolle spielen.

Wie kann eine Führungskraft im Vertrieb Eigenverantwortung fördern?

Indem sie nicht vorschnell Lösungen vorgibt oder Aufgaben selbst übernimmt. Klare Ziele, gute Fragen, regelmäßiges Feedback und verbindliche Vereinbarungen helfen Mitarbeitenden, eigene Lösungen zu entwickeln und Verantwortung für deren Umsetzung zu übernehmen.

 Format	 Teilnehmer	 Dauer	 Seminarzeit
Präsenzseminar	Max. 10	n. Vereinbarung	Nach Vereinbarung

Seminarnummer E21

Kein passender Termin dabei?

Sprechen Sie uns an: Wir prüfen gern einen individuellen Firmentermin oder weitere Termine für unsere offenen Seminare.

Über das ime

ime Institut für Management-Entwicklung
Sunderweg 4 · 33649 Bielefeld
0521 94206-0
info@ime-seminare.de

Fragen zum Seminar?

Dr. Katrin Ingenhoven
0521 94206-24
katrin.ingenhoven@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung**Seminarseite
öffnen**

QR-Code scannen oder
die Seminareseite öffnen.