

Wirksame Führung im Vertrieb durch *Leadership Excellence*

Stärkung von methodischem Know-how und kommunikativen Skills für Führungskräfte im Vertrieb.

Im Vertrieb und im täglichen Kundenkontakt kommt es auf die Menschen an. Mitarbeiter ziel- und ergebnisorientiert führen, sich auf die unterschiedlichen Mitarbeitertypen einstellen und mit kommunikativem Geschick die Mitarbeitergespräche führen – das sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren der Führung im Vertrieb. Dabei ist gelingende Kommunikation das Handwerk, um zu überzeugen. Vertrauen ist die Grundlage für dauerhafte Beziehungen. Disziplin und Übung machen den Meister.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar geht es um das Handwerk und die Kunst – die *Leadership Excellence* - zugleich. Das Handwerk besteht aus den zur Verfügung stehenden Führungsmethoden und Tools der Mitarbeiterführung. Sie lernen viele kleine professionelle „Handgriffe“ kennen, um neue Mitarbeiter zu integrieren, vorhandene weiterzuentwickeln und diese dauerhaft an das Unternehmen zu binden. Mit erlebnisorientierten Übungen und Praxisfällen stärken wir Ihre Fähigkeit, sich selbst und andere besser einzuschätzen, wirksame Führungsimpulse zu setzen und gute Führungsbeziehungen zu Ihren Mitarbeitern aufzubauen. Am Ende des Seminars haben Sie die Grundlage gelegt, um zur *Leadership Excellence* durchzustarten.

Inhalte

- Die Rolle der Führungskraft im Vertrieb im Spannungsfeld zwischen Unternehmens-, Mitarbeiter- und Kundeninteressen
- Mitarbeiterbindung und Mitarbeiterbegeisterung gewinnt man durch *Leadership Excellence*
- Mit der LIFO®-Methode vorhandene Stärken erkennen, weiter entwickeln, einsetzen und das eigene Kommunikationsverhalten flexibel und adressatengerecht auf die unterschiedlichen Mitarbeiter ausrichten
- Das eigene Verhaltens- und Kommunikationsrepertoire ausbauen und die kommunikative Performance weiter steigern
- Emotionen entstehen durch Wahrnehmung und Wirkung:
Die Bedürfnisse der Mitarbeiter erkennen und sich der eigenen Wirkung bewusst werden
- Erfolgsfaktor „Empathie“:
Sich „in die Welt des Mitarbeiters“ versetzen ohne die eigene Führungsrolle zu verlassen
- Mitarbeitergespräche zum Erlebnis machen:
Ein Mitarbeitergespräch ist nur so gut wie das Gefühl, das es beim Mitarbeiter hinterlässt
- Die Phasen des erfolgreichen und wertschätzenden Mitarbeitergesprächs:
Von der Gesprächsvorbereitung bis zur Gesprächsnachbereitung
- Gelungener Gesprächseinstieg:
Beziehung aufbauen, Relevanz und Interesse wecken, Offenheit und Neugierde erzeugen
- Stärkung emotionaler Mitarbeiterbindung durch exzellente Führungserlebnisse

Zielgruppe

Führungskräfte/Teamleiter aus dem Vertrieb (Innendienst oder Außendienst), dem Kundenservice oder der Auftrags-/ Verkaufssachbearbeitung

Methoden

Trainer-Input, Moderation und Diskussion, Gruppenarbeiten, erlebnisorientierte Übungen, Arbeit an konkreten Fällen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer, Situationstrainings zum Einüben der relevanten Mitarbeitergespräche

Hinweise

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen

Dauer: 2 Tage

Aktuelle Termine und Preise entnehmen Sie bitte unserer Internetseite

[Wirksame Führung im Vertrieb durch Leadership Excellence](#)

Seminarkennziffer: E21