

Vertriebsteams erfolgreich entwickeln

Vertriebskompetenz stärken, Leistung fördern und nachhaltigen Vertriebserfolg sichern

Vertriebserfolg entsteht heute anders als noch vor einigen Jahren. Produkte und Dienstleistungen werden zunehmend austauschbar, Kunden treffen Entscheidungen komplexer und der Wettbewerbsdruck wächst. Gleichzeitig sollen Vertriebsteams ambitionierte Ziele erreichen, langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und wirtschaftlich erfolgreich arbeiten.

Für Vertriebsführungskräfte bedeutet das: Kennzahlen und Ergebnisse bleiben wichtig – sie allein sichern jedoch keinen nachhaltigen Vertriebserfolg. Entscheidend ist die Fähigkeit, Menschen gezielt weiterzuentwickeln, Vertriebskompetenzen systematisch aufzubauen und eine Kultur zu schaffen, in der Leistung, Lernen und Eigenverantwortung zusammengehören.

Wer Vertriebsteams erfolgreich entwickelt, schafft die Grundlage für bessere Ergebnisse – heute und in Zukunft.

Vielleicht fragen Sie sich ...

- Wie entwickle ich mein Vertriebsteam systematisch weiter?
- Wie verbinde ich Ergebnisorientierung mit einer motivierenden Führung?
- Wie begleite ich unterschiedliche Mitarbeitende individuell und wirksam?
- Wie nutze ich Coaching und Feedback, um Leistung nachhaltig zu steigern?
- Wie entwickle ich eine Vertriebskultur, die Lernen und Erfolg miteinander verbindet?

Genau dabei unterstützen wir Sie in diesem Seminar. Sie erweitern Ihr Führungsverständnis um einen entscheidenden Erfolgsfaktor: die gezielte Entwicklung von Vertriebskompetenz. Sie lernen, wie Sie Ihre Mitarbeitenden individuell fördern, Potenziale sichtbar machen und Lernen in den Vertriebsalltag integrieren. Gleichzeitig erhalten Sie praxiserprobte Werkzeuge, um Leistung konsequent einzufordern, Entwicklungsgespräche wirksam zu führen und Ihr Team nachhaltig erfolgreicher zu machen.

01 · Nutzen

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar können Sie ...

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebskompetenzen systematisch entwickeln. | <ul style="list-style-type: none"> • individuelle Potenziale erkennen und gezielt fördern. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Leistung und Entwicklung sinnvoll miteinander verbinden. | <ul style="list-style-type: none"> • Feedback- und Entwicklungsgespräche professionell führen. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Coaching als wirksames Führungsinstrument einsetzen. | <ul style="list-style-type: none"> • Lernen im Vertriebsalltag nachhaltig verankern. |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Motivation, Eigenverantwortung und Vertriebs Erfolg gleichermaßen stärken. |

02 · Inhalte

Seminarinhalte

Moderne Vertriebsführung neu denken

- Die veränderte Rolle von Vertriebsführungskräften
- Führung zwischen Ergebnisverantwortung und Mitarbeiterentwicklung
- Was leistungsstarke Vertriebsteams heute auszeichnet

Vertriebskompetenz systematisch entwickeln

- Erfolgsfaktoren im Vertrieb erkennen
- Individuelle Stärken gezielt fördern
- Entwicklungsziele vereinbaren und nachhalten
- Lernen als festen Bestandteil der Vertriebsarbeit etablieren

Coaching im Vertriebsalltag

- Mitarbeitende durch Fragen und Reflexion entwickeln
- Eigenverantwortung und Lösungsorientierung stärken
- Coaching situationsgerecht einsetzen

Feedback, Performance und Entwicklung verbinden

- Leistung wertschätzend und klar ansprechen
- Anspruchsvolle Entwicklungsgespräche führen
- Motivation erhalten und Leistungsbereitschaft fördern

Eine leistungsstarke Vertriebskultur gestalten

- Wissen und Erfahrungen im Team nutzbar machen
- Zusammenarbeit und gegenseitiges Lernen fördern
- Entwicklung nachhaltig im Führungsalltag verankern

03 · Zielgruppe

Für wen ist das Seminar geeignet?

Dieses Seminar richtet sich an:

- Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Teamleiter im Vertrieb sowie erfahrene Vertriebsmitarbeitende mit Führungsverantwortung oder der Perspektive, künftig ein Vertriebsteam zu führen.

04 · Arbeitsweise

So arbeiten wir im Seminar

Sie bearbeiten konkrete Situationen aus Ihrem Führungsalltag und reflektieren Ihre Rolle als Vertriebsführungskraft.

Sie profitieren von:

- praxisnahen Fallbeispielen

- kollegialem Erfahrungsaustausch
- Coaching-Sequenzen
- Transferaufgaben

Diese Elemente unterstützen Sie dabei, die Inhalte direkt auf Ihr eigenes Vertriebsteam zu übertragen und wirksam umzusetzen.

05 · Fragen & Antworten

Häufige Fragen zum Seminar

Geht es in diesem Seminar um Vertriebskennzahlen und Steuerungsinstrumente?

Kennzahlen und Performance gehören selbstverständlich zur Vertriebsführung. Der Schwerpunkt des Seminars liegt jedoch darauf, wie Sie durch gezielte Entwicklung Ihrer Mitarbeitenden bessere Ergebnisse nachhaltig ermöglichen.

Benötige ich bereits Führungserfahrung?

Das Seminar eignet sich sowohl für erfahrene Vertriebsführungskräfte als auch für Mitarbeitende, die sich auf eine Führungsrolle im Vertrieb vorbereiten.

Welche Rolle spielt Coaching im Vertrieb?

Coaching ergänzt klassische Führungsinstrumente. Es unterstützt Mitarbeitende dabei, Verantwortung zu übernehmen, Lösungen selbst zu entwickeln und ihre Vertriebskompetenz kontinuierlich auszubauen.

Was nehme ich aus dem Seminar mit?

Sie entwickeln ein modernes Führungsverständnis für den Vertrieb und erhalten konkrete Werkzeuge, um Vertriebskompetenz gezielt aufzubauen, Leistung nachhaltig zu fördern und Ihr Team erfolgreich weiterzuentwickeln.

Häufige Fragen zur Vertriebsentwicklung

Warum reicht die Steuerung von Kennzahlen allein nicht aus?

Kennzahlen zeigen Ergebnisse – sie entwickeln jedoch keine Menschen. Langfristig erfolgreiche Vertriebsteams entstehen dort, wo Führungskräfte sowohl die Performance als auch die Kompetenzen ihrer Mitarbeitenden im Blick haben.

Wie lässt sich Vertriebskompetenz gezielt entwickeln?

Durch regelmäßiges Feedback, Coaching im Arbeitsalltag, praxisnahe Lerngelegenheiten und eine Führung, die Entwicklung als festen Bestandteil der täglichen Zusammenarbeit versteht.

Was zeichnet leistungsstarke Vertriebsteams aus?

Sie verbinden klare Ziele und hohe Ergebnisorientierung mit einer offenen Lernkultur, gegenseitigem Vertrauen und Führungskräften, die Leistung konsequent fördern und Weiterentwicklung aktiv unterstützen.

Welche Kompetenzen brauchen Vertriebsführungskräfte heute?

Neben vertrieblichem Know-how sind Coaching-Kompetenz, Kommunikationsstärke, Feedbackfähigkeit und die Fähigkeit gefragt, Menschen zu entwickeln und Veränderungen aktiv zu gestalten.

 Format	 Teilnehmer	 Dauer	 Seminarzeit
Wahlweise Präsenzseminar oder Live-Online-Training	Max. 10	2 Tage	Nach Vereinbarung

Termine

Seminarnummer E33

2027

14.05.-15.05.2027	Region Berlin
28.09.-29.09.2027	Region Bielefeld

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.