

Vertriebsteams erfolgreich entwickeln

Vertriebskompetenz stärken, Leistung fördern und nachhaltigen Vertriebserfolg sichern

MODERNE VERTRIEBSFÜHRUNG

Wo braucht Ihr Vertriebsteam Unterstützung, um den nächsten Schritt zu machen?

VERTRIEBSKOMPETENZ

COACHING

ENTWICKLUNG

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.

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.

Vertriebskompetenzen systematisch entwickeln. Leistung und Entwicklung sinnvoll miteinander verbinden.

Motivation, Eigenverantwortung und Vertriebserfolg gleichermaßen stärken.

01 · IHR NUTZEN

Was Sie nach dem Seminar mitnehmen

Nach dem Seminar können Sie

- Vertriebskompetenzen systematisch entwickeln.
- Coaching als wirksames Führungsinstrument einsetzen.
- Feedback- und Entwicklungsgespräche professionell führen.
- Motivation, Eigenverantwortung und Vertriebserfolg gleichermaßen stärken.
- Leistung und Entwicklung sinnvoll miteinander verbinden.
- Individuelle Potenziale erkennen und gezielt fördern.
- Lernen im Vertriebsalltag nachhaltig verankern.

02 · SEMINARINHALTE

Die zentralen Themen

Moderne Vertriebsführung

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

Kompetenzen entwickeln

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

Coaching und Eigenverantwortung

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

Leistung und Lernkultur

- Leistung wertschätzend und klar ansprechen
- Anspruchsvolle Entwicklungsgespräche führen
- Wissen teilen, gemeinsames Lernen fördern und Entwicklung nachhaltig verankern

03 · ZIELGRUPPE

Für wen ist das Seminar geeignet?

- Vertriebs- und Verkaufsleitungen
- Teamleitungen im Vertrieb
- Erfahrene Vertriebsmitarbeitende mit Führungsverantwortung oder Führungsperspektive

04 · ARBEITSWEISE

So arbeiten wir im Seminar

Die Arbeitsweise umfasst: Reflexion der eigenen Führungsrolle, Praxisnahe Fallbeispiele und Kollegialer Erfahrungsaustausch.

Zur Vertiefung der Inhalte kommen hinzu: Coaching-Sequenzen und Transferaufgaben.

Sie profitieren von

Reflexion der eigenen Führungsrolle

Praxisnahe Fallbeispiele

Kollegialer Erfahrungsaustausch

Coaching-Sequenzen

Transferaufgaben

 FORMAT Präsenztraining	 DAUER 2 Tage	 SEMINARZEIT 09:00 - 17:00	 GRUPPENGROSSE Max. 10
--	--	---	---

Termine

Seminarnummer E33

2027

14.05-15.05.	Region Berlin
28.09-29.09.	Region Bielefeld

05 · FRAGEN & ANTWORTEN

Häufige Fragen zum Seminar

Für wen ist das Seminar geeignet?

Das Seminar richtet sich an: Vertriebs- und Verkaufsleitungen; Teamleitungen im Vertrieb; Erfahrene Vertriebsmitarbeitende mit Führungsverantwortung oder Führungsperspektive.

Wie wird im Seminar gearbeitet?

Zur Arbeitsweise gehören: Reflexion der eigenen Führungsrolle, Praxisnahe Fallbeispiele, Kollegialer Erfahrungsaustausch und Coaching-Sequenzen.

Welche Themen stehen im Mittelpunkt?

Im Mittelpunkt stehen: Moderne Vertriebsführung; Kompetenzen entwickeln; Coaching und Eigenverantwortung; Leistung und Lernkultur.

Wie lange dauert das Seminar?

Dauer: nach Vereinbarung. Seminarzeit: 09:00 - 17:00.

Fragen zu Vertriebsteams entwickeln

Welche Fähigkeiten können Sie weiterentwickeln?

Vertriebskompetenzen systematisch entwickeln. Leistung und Entwicklung sinnvoll miteinander verbinden.

Was können Sie in Ihren Arbeitsalltag übernehmen?

Lernen im Vertriebsalltag nachhaltig verankern. Motivation, Eigenverantwortung und Vertriebs Erfolg gleichermaßen stärken.

Was wird zu „Moderne Vertriebsführung“ behandelt?

Behandelt werden: Die veränderte Rolle von Vertriebsführungskräften; Führung zwischen Ergebnisverantwortung und Mitarbeiterentwicklung.

Was wird zu „Kompetenzen entwickeln“ behandelt?

Behandelt werden: Individuelle Stärken gezielt fördern; Entwicklungsziele vereinbaren und nachhalten.

Was wird zu „Coaching und Eigenverantwortung“ behandelt?

Behandelt werden: Mitarbeitende durch Fragen und Reflexion entwickeln; Eigenverantwortung und Lösungsorientierung stärken.

Was wird zu „Leistung und Lernkultur“ behandelt?

Behandelt werden: Leistung wertschätzend und klar ansprechen; Anspruchsvolle Entwicklungsgespräche führen.

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
Seminarseite öffnen.

Seminar E33