

Seminar für Führungskräfte im Verkauf

Seminarintervall 1:

Thema:

- Orga - Planung
- Entwicklung
- Führung

Zielsetzung:

Die Teilnehmer sollen ihr Führungsbewußtsein und Führungsverhalten entwickeln, um die Orga-Einheit optimal planen, weiterentwickeln und steuern zu können. Dabei sollen sie

Ihre Positionierung im Unternehmen und im Markt wahrnehmen und steuern lernen und

Leitungsaufgaben wie:

- a) Planen, organisieren, kontrollieren aller Geschäftsbereiche
- b) Praktische Einarbeitung und weitere fachliche Qualifizierung der Vertriebspartner organisieren (Erstellung und Überwachung individueller Aus- und Fortbildungspläne)
- c) Organisation der Teilnahme an Fortbildungsveranstaltungen
- d) Durchführung von ergebnisorientierten Führungsgesprächen (Einzelgespräche)
- e) Durchführung von karriereorientierten Führungsgesprächen (Einzelgespräche) gezielt in ihre Tagesarbeit einfließen lassen können.

Zeit	INHALTE:	Ort	Methode/ Trainer
1. Tag	1. Seminareinführung 1.1. Begrüßung Regularien 1.2. Erwartungshaltung 1.2.1. Der Teilnehmer 1.2.2. Des Unternehmens 1.2.3. Der Trainer	PI	
M 1	2. Bewusstseinsbildung 2.1. Zielansprache der Seminarreihe 2.2. Themenübersicht Intervall 1	PI	
	3. Aufgabe und Funktion der FÜK 3.1. Die Stellung der FÜK im Unternehmen 3.2. Die Unternehmerrolle der FÜK Die F ührungseinheit als Profit-Center Die FE als Element zur Vertriebspartnerbindung Die FE als Element zur Kundenbindung	PI	
	4. Die Unternehmer-Persönlichkeit 4.1. Die persönlichen Voraussetzungen einer FÜK Visionen) für die eigene Perspektiven) Aufgabe der FÜK	PI Gr	Gruppenarb. Vortrag der Gruppensprecher Meinungsabgleich und -Verdichtung
	4.2. Die Fachlichen und sachlichen (materiellen) Grundlagen zur Führung eines FE Perspektiven) in der eigenen Missionen) FE		Gruppenarb. Vortrag der Gruppensprecher Meinungsabgleich und -Verdichtung
	4.3. Potenzialanalyse als Instrument Einsatz Auswertung	PI	

2. Tag

M 2	5. Vertriebspartnergewinnung	PI	NN
	5.1. Aufwand und Ertrag der VP-Gewinnung	PI	
	5.2. Fluktuation - Die Kosten der Fluktuation - Gründe für Fluktuation		
	5.3. Personalentwicklungsplan	PI	
	5.4. Analysten – Aufgabe und Verantwortung		
	5.5. Vertriebsassistenten – Turbo für Spitzenverkäufer	PI	NN
	5.4. Die Einarbeitung als Führungsleistung	PI	
	5.5. Die Betreuung als Führungsleistung	PI	
M 3	5.6. Arbeiten mit der Potenzialanalyse Selbsteinschätzung / Fremdeinschätzung mit Meinungsabgleich	Gr	Einzelarbeit/ Gruppenarb.
	6. Strategische Entwicklung einer VE	PI Gr	NN Gruppenar.
			Vortrag der Gruppensprecher
			Meinungsabgleich und -Verdichtung
M 4	7. Erfolgreiches Zeitmanagement	PI	NN
	8. Aufgaben für das zweite Seminar		
	9. Feedback		
	Seminarende		