Abendworkshop: Den Vertrieb souverän führen

Hintergrund:

Innerhalb dieses Abendworkshops erfahren Sie, wie Sie die Führungskommunikation mit Ihren Vertriebs- und Verkaufsmitarbeitern als Repräsentanten Ihres Unternehmens an der wichtigen Schnittstelle zum Kunden optimieren können.

Im Vordergrund steht dabei der Blick auf einen persönlichkeits- sowie mitarbeitergerechten Führungsstil, der jeden Mitarbeiter individuell fördert und fordert und damit die Motivation als auch Leistungsbereitschaft der eigenen Vertriebsmannschaft nachhaltig erhöht.

Folgende Themen stehen für diesen Abend auf der Agenda:

- Wie trete ich auf als Führungskraft? Besonderheiten von Führung im Vertrieb
- Wie sage ich es richtig? Mitarbeiterkommunikation individuell und zielgerichtet gestalten
- Was macht mich als Mensch aus? Auswirkung der eigenen Persönlichkeit auf Führungsstil und Motivation des Teams
- Was treibt meine Mitarbeiter an? Potentiale ihres Teams erkennen und motivierend führen

Zielgruppe:

(Nachwuchs-) Führungskräfte aus dem Bereich Kundenservice/Vertrieb/Verkauf (Innendienst/Außendienst) bzw. service-/ vertriebsnahen Positionen, die Vertriebs- bzw. Verkaufsteams führen

Methoden:

- Trainer-Input,
- Gruppendiskussion
- Praktische Beispiele

Termin:

Mittwoch, 19.05.2010 18:30-21:00 Uhr

Ort:

Mercure Hotel Düsseldorf City Center
Am Stresemannplatz 1
40210 Düsseldorf

Ihr Beitrag:

39€ (inkl. Teilnehmerunterlagen, Getränke, Snacks)