BevermannAcademy
With passion to success

1 ENABLE
2 UPLIFT
3 CREATE

Verbesserung der Führung im Vertrieb

- Managing Sales – Basisseminar Vertriebsführung
- Managing Growth – Wachstum gestalten und Führen
- Systematische Vertriebssteuerung – Pipeline, Forecast, CRM und Führungsroutinen
- Sales Leadership – Basis & Advances
- Managing Partner Channels

EINORDNUNG

Die wirksame Arbeit des Vertriebsleiters ist entscheidend für die Weiterentwicklung und den Erfolg der Vertriebsorganisation. In unseren Trainingsprogrammen erarbeiten die Teilnehmer persönliche Verbesserungspotenziale und Maßnahmenpläne für die 3 wichtigen Wirkungsbereiche des Vertriebsleiters: Entwicklung des Vertriebsteams, Entwicklung des Umsatzes und der Pipeline, Entwicklung des Vertriebsökosystems. Die Programme werden auf das Geschäft, Vertriebsmodell und die Erfahrungen der Teilnehmer zugeschnitten.

BEISPIEL EINES PROGRAMMS FÜR VERTRIEBSLEITER

1 Führen im Vertrieb

2 Führen auf Distanz & mit Kennzahlen

3 Schwierige Gespräche erfolgreich führen

Ich, als Führungskraft im Vertrieb

Mein Unternehmen
- Unternehmensziele?
- Unternehmenserwartung??

Ich und mein Vertriebsteam
- Warum bin ich hier Führungskraft?
- Zielerreichung & Beitrag?
- Mein Wert & Nutzen?
- Meine "Follower"?

Das nächste Level
- Weiterentwicklungsmöglichkeiten (ich & Team)?
- Wie sieht das „nächste Level aus"?
- Wie kann KVP's vorantreiben?
- Feedback, Coaching, Motivation, Veränderung, Transformation, Agile Leadership...macht das Sinn für mich... wie mache ich das...und wann...?

Mein virtuelles Vertriebsteam führen

Was macht die Führung virtueller Teams besonders?
- Rahmenbedingungen für Teamführung?
- Welche „virtuellen" Herausforderungen?

Welche fundamentalen Arbeits- & Interaktionsstrukturen müssen geschaffen werden?
- Wer sind wir? Was wollen wir wie erreichen?
- Wer ist mein Mitarbeiter?
- Wie wollen wir zusammenarbeiten?

Wie kann die virtuelle Zusammenarbeit organisiert werden?
- Welche Meetings & -struktur?
- Welche Steuerungsinstrumente?
- Welche Rolle spielen ZV's?
- Welche „agilen" Arbeitsmethoden?

Welches Handwerkszeug braucht eine Führungskraft in virtuellen Vertriebsteams?
- Führen nach Kennzahlen?
- Mitarbeiterentwicklung in virtuellen Teams?
- Kommunikationsherausforderungen?
- Konfliktvermeidung & -lösung?

Anwenden, verstärken, erzielen

Anwenden, Verstärken
- Weitere Anwendung/Üben der vermittelten Inhalte in Rollenspielen und Kommunikationsübungen, die auf realitätsnahen (herausfordernden) Situationen basieren („Momente der Wahrheit").

Ergebnisse erzielen auch unter schwierigen Bedingungen
- Welche Auswirkungen hat die „VUCA-Welt"?
- Wie treffe ich Entscheidungen in Situationen der Unsicherheit, der stetigen Veränderung?
- Wie erziele ich Ergebnisse unter schwierigen Bedingungen?

Verwandte Kompetenzportfolios

- Strategische Kundenentwicklung (Global / KAM)
- Effizientes Bestandskunden-Management (Portfolio / Named Account Management)
- Opportunity Management
- Business Development (Entwicklung neuer Märkte)
- OppGen (Generierung Verkaufschancen bei gr. Bestandskunden)
- Value Selling (Verkaufen von Geschäftsnutzen)
- Solution Selling (Verkaufen von Lösungen)
- Typologie & Beziehungsmanagement (DISG / RGBY)
- Selling to Executives
- Verkaufen an Einkäufer
- Sicher zum Abschluss
- Jetzt erst recht (Deals gewinnen aus unterlegener Position)
- Sicher am Telefon (Telefonakquise und Telefonverkauf)
- Verhandlung und Preisgestaltung
- B2B Vertrieb mit sozialen Medien
- Sicher zu neuen Verkaufschancen (Opportunities generieren)
- Sicher zum Abschluss (Einwandbehandlung und Abschlusstechniken)
- Rhetorik
- Erfolgsfaktor Stimme
- Präsentationstechnik
- Frage- und Argumentationstechniken
- Business Knigge im Vertrieb
- Kommunikation und Gesprächsführung

/SteffenChalupny
/Steffen.Chalupny
/in/Chalupny
/Steffen_Chalupny
Bevermann-Academy.com
/BevermannAcademy
BevermannAcademy.buzzsprout.com

Steffen Chalupny | MD | contact@bevermann-academy.com +49.30.340.602.500

© 2020 BevermannAcademy #WithPassionToSuccess #DoingTheRightThingsRight