

Führungskräfte im Vertrieb von morgen ...

... und Sie sind mit dabei!

Mit dem Trainingsprogramm „**LiVe – Leadership im Vertrieb**“ beherrschen Sie als Nachwuchsführungskraft oder Quereinsteiger die grundlegende Fähigkeit aber auch Kunst, im Vertrieb erfolgreich zu führen: **Klar, sicher, im richtigen Zeitmaß zum vorgegebenen Ziel!**



Kurzübersicht:

Zielgruppe	Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb, junge Führungskräfte im Innen- & Außendienst, Quereinsteiger
Dauer	8 Tage in 6 Monaten, berufsbegleitend
Erwartungen & Ziele	Seine Führungspersönlichkeit erkennen und stärken. Tägliche Herausforderungen im Führungsalltag im Vertrieb meistern; Vertriebsmitarbeiter und die Vertriebsorganisation gestalten und entwickeln; Umgang mit Erfolgsdruck im Vertrieb.
Durchführung	... im offenen Programm : www.führungskraft-vertrieb.de ... oder als Inhouse-Programm passgenau für Ihr Unternehmen!

Qualitätssicherung:

- Patenkonzept inkl. Patenhandbuch
- Regelmäßige Feedbackrunden
- Testing der vertrieblichen Führungskompetenz

Nutzen:

Für das Unternehmen

- ✓ Junge/neue Führungskräfte wachsen schnell und sicher in ihre Leadership-Aufgaben hinein
- ✓ Schnelle, kostengünstige vertriebliche Produktivität durch wirkungsvolles Führen
- ✓ Höhere Gewinnchancen für den Vertrieb durch professionelle Führung und Entwicklung von Menschen und Unternehmen

Für den Teilnehmer

- ✓ Sicherheit, Freude und Erfolg als Führungskraft im Vertrieb
- ✓ Praxistransfer und Nachhaltigkeit durch bewährtes Patenkonzept/ Coaching on the Job; programmbegleitendes Online-Portal

Trainingsinhalte:

1. Mit dem Pate zu Rate. (Kick Off, 1 Tag)

- Programm
- Entwicklungsziele
- Aufgaben des Paten aus eigenem Unternehmen

2. Viele Aufgaben.

- Viele Führungsrollen. (1 Tag)**
- Anforderungen & Auftreten
 - Austausch mit erfahrenen Vertriebsleitern

3. Viele Charaktere.

- Viel Authentizität. (2 Tage)**
- Führung von virtuellen Teams, „alten Hasen“, „Diven“, ...
 - Spagat: Freiheit vs. Kontrolle
 - Praxisbeispiele
 - Erlebnispädagogische Übung

4. Viel Wandel.

- Viel Innovation. (2 Tage)**
- Wachstum & Wandel in der Vertriebsorganisation gestalten
 - Praxisbeispiele
 - Erlebnis: „Natur & Rhythmus“



5. Viel sehen. Viel übersehen.

- Wenig korrigieren. (1 Tag beim TN)**
- Trainer begleitet jeden Teilnehmer für einen Tag in seinem Praxisfeld
 - Feedback
 - Gespräch: Pate – Teilnehmer – Trainer

6. Viel gelernt. Viel zu zeigen. (1 Tag)

- Jeder Teilnehmer beweist im Testing seine Führungskompetenz
- Feedback durch Paten, Trainer & Teilnehmer
- Abschluss & Zertifikat



Die Führungsschmiede im Vertrieb!

Führen im Vertrieb ist aufgrund der Dynamik sowie komplexerer Aufgaben etwas ganz anderes als in der Produktion oder Administration und erfordert deshalb ein spezielles Ausbildungsformat.

Invest je Frainee (Führungskräftefrainee): 6.360,00 € zzgl. MwSt
inkl. Onlineportal-Zugang und Seminaretränke, Imbiss und Dokumentation

Ansprechpartner und Kontakt:

Bei Interesse und Fragen kontaktieren Sie uns, die upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH.

upDATE GmbH

Tel.: +49 911 94 602-66
Fax: +49 911 94 602-21
E-Mail: sales@update-training.com
Web: www.führungskraft-vertrieb.de
www.update-training.com

Ein Programm der