



## Sales Leader

Es gibt nur wenige Bereiche, in denen der Erfolg einer Führungskraft so transparent und messbar ist wie im Vertrieb. Doch welche Möglichkeiten habe ich als Führungskraft einzuwirken, wenn die Zahlen mal nicht so gut sind, wenn Unsicherheit herrscht, wenn einzelne ihren Beitrag zum Teamergebnis nicht wie gewohnt leisten? Wie kann ich dafür sorgen das Mitarbeiter sich weiter entwickeln oder Qualitätsstandards eingehalten und gelebt werden? Die Antwort ist ein Mix aus Steuerung und Motivierung, aus Führungsinterventionen im Team und mit dem einzelnen Mitarbeiter, aus Anspruch und Zuspruch. Wie ihr perfekter Mix aussehen kann und wie Sie ihn anwenden ist das Ergebnis unseres Trainings, in dem wir verschiedene Instrumente austesten!

### Inhalte

- Sales Leader: Einstellung, Haltung, Vorbild
- Führungs- und Teamkultur in einer Vertriebsorganisation
- Ziele erreichen: Steuerung vs. Motivierung
- Teamansprache bei schlechter Zielerreichung
- Feedback und Training on the job in der Vertriebspraxis
- Das Motivationsgespräch in unterschiedlichen Mitarbeitersituationen
- Transferplanung

**Dauer:** 2 Tage

