

Themenbroschüre Führen im Vertrieb

IPA

Institut für
Personalentwicklung
und Arbeitsorganisation

Führung im Vertrieb ist „anders“

Mitarbeiter im Vertrieb sind Menschen, die sich nur schwer in ein Korsett zwängen lassen wollen. Andererseits geschieht erfolgreicher Vertrieb gerade da, wo Menschen systematisch zum Erfolg angeleitet und geführt werden.

Die Art Ihrer Führung hat unmittelbaren Einfluss auf die Leistungsbereitschaft und -fähigkeit Ihrer Vertriebsmitarbeiter. Bei ihnen gilt es, Eigen-Motivation und Engagement sowie Freude am Verkaufen zu wecken. Nur dann werden sie beim Kunden ihr volles Potenzial einsetzen.

Führung im Vertrieb ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren am Markt. Unsere Experten entwickeln gemeinsam mit Ihnen maßgeschneiderte Trainings- und Entwicklungsprogramme für Ihr Unternehmen und bieten punktuelle Beratung. Wir unterstützen Ihre Mitarbeiter mit effektiven Coachings und machen Sie fit für den Verkauf.



Führung im Vertrieb ist anders

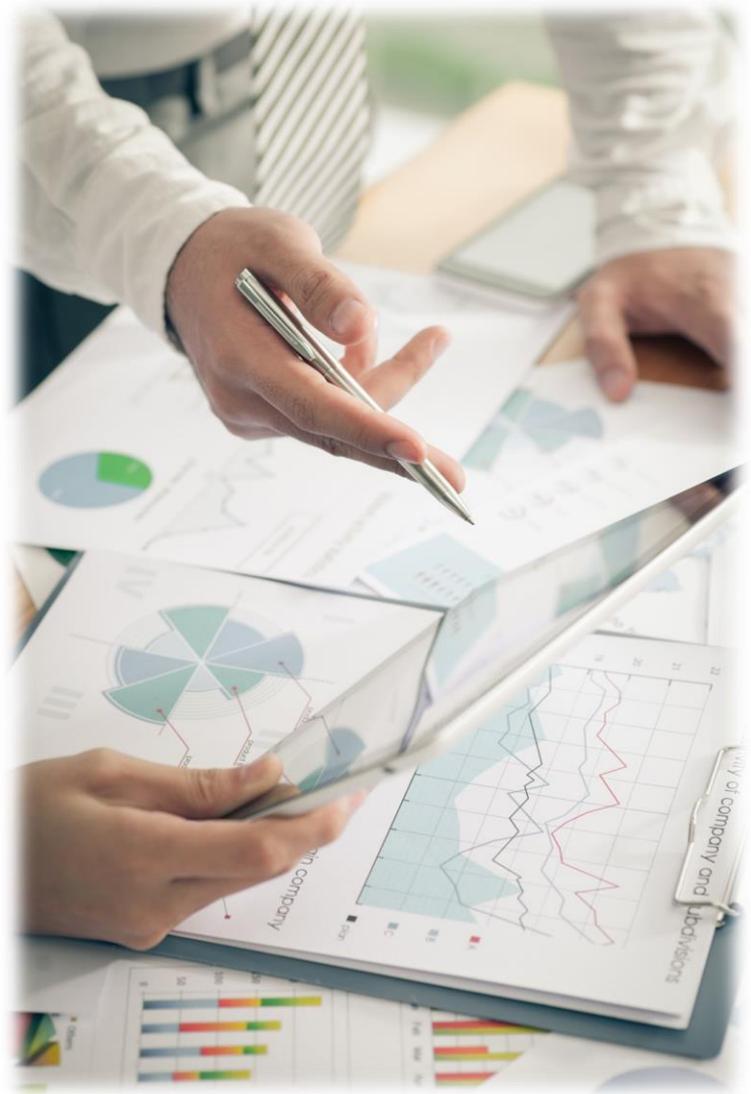
Exzellenz-Offensive für Ihren Vertrieb!

Sie wünschen eine Optimierung Ihrer Vertriebs- und Verkaufsprozesse mit Blick auf Ihre Rentabilitäts- und Wachstumsziele? Dann sind wir der richtige Partner für Sie. Etablieren Sie gemeinsam mit uns Sales Exzellenz in den Bereichen:

- Vertriebsstrategie
- Vertriebsorganisation
- Vertriebsprozesse
- Vertriebssteuerung

Wir unterstützen Sie gerne bei der Gestaltung neuer Kundenbindungs- und Cross-Selling-Aktivitäten, der Kundensegmentierung oder dem Aufbau eines Aktivitäten- Controllings.

Neukundengewinnung ist Ihr Thema? Wir zeigen Ihnen die richtigen Wege und Methoden für eine erfolgreiche Akquise.



Sales Exzellenz



Erfolgskritische Skills - Was Führungskräfte im Vertrieb können müssen:

- Typengerechte und leistungsorientierte Führung aller Mitarbeiter
- Emotionales Verkaufen
- Alphateams steuern und motivieren
- Klare, verbindliche Zielvorgaben kommunizieren

Das Spektrum der Entwicklungsziele ist breit und die Lernprozesse müssen differenziert und kreativ gestaltet werden. Deswegen bieten die IPA-Programme „Führung im Vertrieb“ einen Mix ganz unterschiedlicher Lernformen z.B. Praxis-simulation, Fallbearbeitung, Outdoor-Trainings, kollegiale Beratung, Mentoring und Coaching.

Sprechen Sie uns an. Gemeinsam finden wir die passenden Tools für Sie.

Kompetenzen aufbauen

Vom Wettbewerb der Alpha-Tiere zu einer kooperativen Führungsmannschaft

Ein Vertriebsteam ist nicht automatisch ein gutes Team. Starke Persönlichkeiten müssen zusammengeführt werden und Konflikte sind oftmals vorprogrammiert.

Was können Sie tun? Analysieren Sie mit Unterstützung der IPA-Experten die Vertriebsziele und – werte in Hinblick auf Interessensgegensätze und Widersprüche. Konsensfindung und Teamarbeit brauchen ein hohes Maß an Kooperationsbereitschaft und Kommunikation. Ist das nicht ausreichend vorhanden, investieren Sie rechtzeitig in die Team- und Personalentwicklung, um den Erfolg sicher zu stellen .

Zweifel zulassen, Perspektiven wechseln, Fehler besprechen. All das stärkt den Teamgeist und macht den Weg frei für mehr Erfolg. Unsere Sales Experten und Coaches bringen Ihr Team mit psychologischen Methoden und Einfühlungsvermögen nach vorne.



Vertriebsteams entwickeln



Exzellente Vertriebsführung - wertschätzend und effektiv!

Als Führungskraft im Vertrieb stehen Sie vor zahlreichen Herausforderungen, um Ihre Mannschaft dauerhaft zu motivieren und Bestleistungen zu fördern. Kein leichter Job.

Sie suchen nach geeigneten Motivationsstrategien, möchten Ihr Team aktiv einbeziehen und die Selbstverantwortung erhöhen? Durch die Reflektion mit unseren Coaches erkennen Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter und finden Wege, diese optimal für Ihre Organisation umzusetzen.

Im persönlichen Gespräch mit den IPA-Experten gewinnen Sie Klarheit über Ihre eigenen fachlichen und persönlichen Ressourcen. Erweitern Sie Ihre kommunikativen Kompetenzen und finden Sie neue Wege, verbindliche Vereinbarungen mit Ihren Mitarbeiter zu treffen.

Vertriebscoaching

Maßgeschneiderte Trainings für Ihren Erfolg

Die Basis jeder exzellenten Vertriebsorganisation ist Training und Qualifizierung. Die IPA-Experten bieten Ihnen Fachwissen und Know-how auf höchstem Niveau. In Seminaren, Workshops und Trainings, die speziell auf Ihren Bedarf zugeschnitten sind.

Führung im Vertrieb bedeutet, vielfältige Teams und Typen zu einer Einheit zu formen. Damit aus dem Wettbewerb der Alpha-Tiere eine Kooperation im Alpha-Team wird.

Unser Angebot:

- Typengerechte Führung im Vertrieb
- Emotionales Verkaufen
- Vertriebsplanung: Ziel, Struktur und Umsetzung
- Vertriebsgespräche und Meetings effektiv leiten
- Vertriebsteams führen und Teamdynamiken steuern



Training und Qualifizierung



THE KNOWLEDGE PEOPLE



Bayer Business S

Barmag | Saurer



IPA- Referenzen

Organisationsentwicklung

- Change Management
- Digitale Strategien/ Transformation
- Agile Arbeitsorganisation & -methoden
- Kulturwandel – Zukunft der Arbeit

Training und Coaching

- Führungskräfteentwicklung
- Kommunikation & Konflikte
- Vertrieb
- Digital Leadership
- Business Coaching

Strategische Personalentwicklung

- Auswahl und Assessment
- Potenzialanalyse
- Talentmanagement
- Internationale PE

IPA- Kompetenzfelder



Ihr Ansprechpartner

Ursula Vranken, Geschäftsführung

IPA Institut für Personalentwicklung und
Arbeitsorganisation, Köln

Telefon: +49 (0)221- 5509476

Fax: +49 (0)221- 5509382

Mail: mail@ipa-consulting.de

www.ipa-consulting.de

www.digitalpeoplemanagement.de

Aktuelle Trends und Infos aus den Bereichen
Change Management, Führung, Training &
Coaching finden Sie in unseren
IPA-Institutsbriefen, die Sie hier kostenfrei
bestellen können:



<http://www.ipa-consulting.de/top-downloads/>

Partner for people management