



Führen im Vertrieb 4.0

Gute Führung macht Vertrieb erfolgreich

Experte: Rainer Guse

Themen

Januar: Veränderungen meistern -

Wie Sie Neues motiviert und erfolgreich gestalten

Die Gewinner Kultur im Vertrieb -

So schaffen Sie ein hohes Leistungsniveau

Februar: Erfolg durch Perspektivwechsel

So schaffen und fördern Sie eine Kultur des
Mitdenkens

Von Falsch zu Richtig - Peter Brandl

Wie Korrekturschleifen Prozesse optimieren

März: Das mach ich! Das lass ich!

Wie Sie durch Zeitintelligenz die richtigen
Prioritäten setzen

Lass los!

So schaffen Sie mehr Freiraum für Führungsaufgaben

April Erfolgsturbo Respekt -

Wie Wertschätzung zu mehr Produktivität und
Umsatz führt

Digitalisierung im Vertrieb

Wie Sie Ihren Vertrieb auf die Zukunft vorbereiten

Mai: Der Leistungsträger-Code

Wie Sie gute Mitarbeiter für den Vertrieb finden,
entwickeln und binden

„Vielen Dank für die offenen Worte“

Wie Sie Beschwerden im Vertrieb als Chancen nutzen

Juni: Status-Spiele

Wie Sie sich im Vertrieb sicher in Hierarchien bewegen

Führen über Wirkung

Was Sie sagen, ohne zu sprechen –
das A und O im Vertrieb

Juli: Wahl ohne Qual

So treffen Sie leicht schwere Entscheidungen

Das optimale Ergebnis

Wie Sie wirklich kriegen, was Sie wollen

August: Feedbackgespräche führen

Wie Sie Ihre Mitarbeiter konstruktiv loben,
kritisieren und weiterentwickeln

„Mein Chef bin ich“

So gelingt ein selbstbestimmtes Leben

September: Das Drei-Säulen-Prinzip

So werden Sie Chef mit Kopf, Herz und Hand

Heiß auf Kaltakquise

So vervielfachen Sie Ihre Erfolgsquoten
im Vertrieb

Oktober: „Ich kann mit Jedem“

So kommen Sie mit den verschiedenen Typen klar

Verkaufen ist wie Liebe

Wie Sie im Vertrieb erfolgreich mit Empathie
umgehen

November: Arbeitgeber-Attraktivität

Gewinnung und Bindung von Nachwuchskräfte im Vertrieb

Sympathie im Verkauf

So werden Sie zum Menschenmagnet

Dezember: Der Menschenentwickler

Wie Sie aufhören, Schwäche zu produzieren
und anfangen, Stärke zu entwickeln

Führen über Innere Motive

Wie Sie das Wesen Ihrer Mitarbeiter erkennen
und sie besser erreichen



Führen im Vertrieb 4.0

Gute Führung macht Vertrieb erfolgreich

Termine 2020

Seminarort:

**Im Landhotel „Zum Waldkater“
Waldkaterallee 27
31737 Rinteln**

Beginn 8.30 Uhr – 13.30 Uhr

(immer der letzte Freitag im Monat, außer Dezember)

31.01.2020

31.07.2020

28.02.2020

28.08.2020

27.03.2020

25.09.2020

24.04.2020

30.10.2020

29.05.2020

27.11.2020

26.06.2020

18.12.2020

(Termine, die in 2020 nicht wahrgenommen werden können
auch in 2021 nachgeholt werden)



Führen im Vertrieb 4.0

Gute Führung macht Vertrieb erfolgreich

Leistungsübersicht GEDANKENTanken

6 Führungskompetenzen:

24 Module = 24 Instrumente
Für erfolgreiche und
nachhaltige Führung!

- Mitarbeiterführung
- Organisation & Produktivität
- Kommunikation & Rhetorik
- Marketing & Sales
- Gesundheit & Leistung
- Persönlichkeitsentwicklung

(1)	Vorab kostenloses und authentisches Probetraining	
(2)	Ist-Soll-Analyse	1,5 Std. im Haus zur Planung der individuellen Ziele und Vorgehensweise
(3)	24 Trainingsmodule	1 Jahr, 12 halbe Tage, monatlich, in einer offenen Trainingsgruppe in der Region gemeinsam mit anderen Führungskräften
(4)	Umsetzungsbegleitung und Unterstützung	2 Beratungs-Termine vor Ort zu Trainingsinhalten; nach Bedarf individueller Trainerkontakt per Telefon und E-Mail
(5)	Moderne Trainingsunterlagen	Videos, Präsentationen, Arbeitshefte

(6)	Online-Akademie	Zugriff auf mehr als 400 Lehrvideos, Methodenbox
(7)	für 2 weitere Jahre	kostenloses Teilnahmerecht an der offenen Trainingsgruppe möglich zum Wiederholen und Vertiefen
(8)	Kosten	€ 250,00 pro Modul (24 Module => € 6.000,00 pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.)
(9)	Inhouseschulungen ab 8 Personen nach individueller Abstimmung möglich	

Wir fördern nachhaltige Ergebnisse der Schulungsmaßnahme durch ein erprobtes System:

- Lernen mit angemessenem Zeitaufwand in kleinen halbtägigen Einheiten
- wiederholtes Betrachten und Vertiefen der wichtigsten Führungsthemen aus unterschiedlichen Perspektiven in der Gruppe, gemeinsam mit anderen Führungskräften
- aktives Lernen und Transfer des Gelernten auf die eigenen Herausforderungen im eigenen Unternehmen
- Verwenden moderner Arbeitsunterlagen, Videomaterialien
- Online - Akademie mit den deutschen Top-Experten zum einfachen Nachhalten, Wiederholen, Weiter-leiten und Multiplizieren des Gelernten im eigenen Team
- Individuelle Umsetzungsunterstützung durch persönliche Umsetzungs-Meetings vor Ort.

Schauen Sie kurz rein. Der beigefügte Link vermittelt Ihnen einen Eindruck von dem Trainings-Konzept und dem zugehörigen Netzwerk:

<https://www.leaders-academy.com/la/fuehrungskraeftetraining/>