



## Teammanagement im Verkaufsaußendienst

### Mitarbeiterführung und Umsatzverantwortung erfolgreich meistern

Im Rahmen dieses Workshops erweitern Sie Ihr Know-how sowohl bei der Führung Ihrer Mitarbeiter als auch in der fachlichen Steuerung des Verkaufsaußendienstes.

#### Themenüberblick

- Den geeigneten Führungsstil entwickeln
- Mitarbeiter zur Leistung anspornen und Demotivation unterlassen
- Verschiedene Formen von Mitarbeitergesprächen souverän und zielorientiert führen
- Mit praxisbewährten Verkaufskonzepten Kunden gewinnen
- Effiziente Steuerung der Verkaufsaktivitäten mittels Plattformansatz und Vertriebskennzahlen

#### Veranstaltungsziele

Die Übernahme des Verkaufsaußendienstes bringt für viele Führungskräfte gleich zwei neue Herausforderungen mit sich. Zum einen gilt es, die Mitarbeiter durch eine angemessene persönliche Führung in ihrer beruflichen Entwicklung zu fördern. Parallel ist im Sinne der Verkaufsbudgetrealisierung die Qualität und Effizienz der Prozesse im Außendienst zu sichern bzw. zu optimieren.

Wir trainieren mit Ihnen in diesem Workshop die Anwendung bewährter Konzepte und Instrumente zur Lösung der zuvor genannten Fragestellungen. Die vermittelten Lerninhalte lassen sich direkt in die tägliche Arbeitspraxis umsetzen und fördern die erfolgreiche Führung Ihres Verkaufsaußendienstteams.

#### Teilnehmernutzen

Sie erfahren, wie Sie zielorientiert geeignete Methoden einsetzen, um Ihre Mitarbeiter zu motivieren und somit gemeinsam auch ambitionierte Verkaufsziele erreichen können.

#### Zielgruppe

Unser Workshop richtet sich an Außendienstleiter in Verkauf oder Vertrieb, die ihr Management optimieren möchten oder erstmals diese Führungsaufgabe leisten.

Sie vertreiben erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen im B2B Geschäft bzw. an öffentliche Institutionen (z.B. universitäre Forschungseinrichtungen, Krankenhäuser).

#### Dauer

2 Tage

#### Termine und Preise

Auf Anfrage

#### Referent und Moderator (m/w/d)

N.N.

© 2022 CONSILIO ET OPERA GMBH