



Spürbar mehr Wachstum im Vertrieb 2-tägiger Intensiv-Workshop für Führungskräfte



Optimierter Vertriebsprozess + konsequente Führung

Die Herausforderungen der Führung durch sich verändernde Märkte sind groß! Sinkende Umsätze und geringere Margen sind die Folge von verschärften Wettbewerbssituationen. Die eigenen Vertriebsprozesse zu optimieren und an die Gegebenheiten anzupassen ist ebenso wichtig, wie die zielgerichtete Umsetzung und Erfolgskontrolle durch die Führungskräfte.

In diesem Workshop wollen wir gemeinsam die individuellen Markt- und Kundenanforderungen analysieren und darauf aufbauend die eigenen Vertriebsprozesse kritisch begutachten. Nach Festlegung der wichtigen vertrieblichen Kennzahlen diskutieren wir deren Umsetzung in die betriebliche Praxis. Die konkreten Aufgabenstellungen der Führung in diesem Veränderungsprozess werden detailliert betrachtet. Die Ergebnisse werden anschließend in einen Maßnahmenplan überführt.

Dieser Workshop ist sehr praxisorientiert und lebt stark von dem persönlichen Mitmachen jedes Teilnehmers. Der Branchenmix der unterschiedlichen Teilnehmer führt zu einem regen Austausch und wichtigen Impulsen für Ihren Unternehmenserfolg.

Engagement und Eigenmotivation sind daher ausdrücklich gewünscht.

IHR TRAINER

Michael Blohm

Referenz-Kunden (Auszug):
Bertelsmann Stiftung
De la Rue Cash Systems
Ensys AG
Hotel Reservation Service (HRS)
KIWA Deutschland GmbH
Konica Minolta Deutschland
TA Triumph-Adler
Volvo Financial Services
VOTG Tanktainer GmbH

Veröffentlichungen:
Auf Anfrage, vorhanden

Kontakt:
m.blohm@einsplus-akademie.de
www.einsplus-akademie.de

KERNPUNKTE

- Effiziente Vertriebsprozesse entwickeln
- Festlegung von Kennzahlen (KPIs)
- Integration der neuen Ansätze in die bestehenden Prozesse
- Veränderungsprozesse initiieren und erfolgreich begleiten
- Die Wirkungsweisen proaktiver Führung
- Die Vertriebsmannschaft steuern und begleiten
- Der Umgang mit Leistungsträgern + Minderleistern

DATEN

Methoden:	Trainer-Input Einzelaufgaben Gruppen-Diskussion Proaktiver Austausch
Ort:	Hamburg
Termine:	04.-05.08.2016 03.-04.11.2016
Teilnehmer:	Maximal 8 pro Termin

BEI UNS SELBSTVERSTÄNDLICH

- Qualitativ hochwertige Workshop-Materialien
- I+ Zufriedenheits-Garantie
- Office-Service während des Workshops

ANMELDE-FORMULAR

PER FAX AN: 040 – 548 07 84 20

Hiermit melde ich mich für den Workshop
„Spürbar mehr Wachstum im Vertrieb“
verbindlich an.

Termine:

04.-05.08.2016 () 09.00 – 17.00 Uhr

03.-04.11.2016 () 09.00 – 17.00 Uhr

Die Termine finden direkt an der I+ Deutsche Vertriebsakademie statt.

Bitte informieren Sie mich über weitere Termine: ()

Ihre Investition beträgt pro Teilnehmer € 975 (+ gesetzl. MwSt.). Eingeschlossen ist ein telefonisches Erwartungs-Interview, sowie ausführliche Teilnahmeunterlagen, Verpflegung in den Pausen (Snacks und Getränke), Tagungspauschale und eine elektronische Seminar-Dokumentation.

Angaben zum Teilnehmer:

Firma: _____

Funktion: _____

Vorname: _____

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ich möchte weitere Teilnehmer anmelden (Wir rufen Sie zurück): ()

Abweichende Rechnungsadresse:

Datum: _____ Unterschrift : _____

Eins Plus – Ihr Impulsgeber



Eins Plus – Deutsche Vertriebsakademie bietet offene Vertriebs-Seminare und Management Training an: von A wie Akquise bis Z wie Zielvereinbarung. Für Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Junior- und Senior-Verkäufer bis hin zu Nicht-Vertrieblern. Interaktives Lernen auf höchstem Niveau mit Top-Trainern in schönen, professionell ausgestatteten Seminarräumen in Hamburg.

Unser Leistungs-Versprechen: Wir machen Sie noch erfolgreicher. Praxisorientiert. Proaktiv. Durch Profi-Input.

Ort:

I+ Deutsche Vertriebsakademie GmbH
Sonninstraße 24-28
20097 Hamburg

www.einsplus-akademie.de

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB an.