

„HOW TO“-ANSÄTZE - BEST PRACTICE BEISPIELE - FÜHRUNG

Was Sie als Vertriebs-/Verkaufsleiter von 1+ erwarten dürfen

Konzentriertes Know-How für die tägliche Praxis, Tipps und Kniffe von erfahrenen Vertriebs-Profis sowie praktische Lösungen für die Herausforderungen „Motivation“ und „Führung.“ Mit diesem Fokus begrüßen wir Sie als Vertriebs-/Verkaufsleiter bei 1+. Sie erhalten konkrete Ansätze zur Steigerung der Effektivität Ihres Teams und ein ehrliches Feedback zur eigenen Performance. Profitieren Sie von den Erfahrungen der Referenten - auch für den weiteren Ausbau Ihrer eigenen Position.

Vertriebsleiter: Position zwischen operativer Basis und strategischem Management

Der zunehmende (Preis-)Druck am Markt und die stetig wachsenden Forderungen der Kunden und des eigenen Unternehmens sind besonders für Sie als Vertriebs-/Verkaufsleiter täglich spürbar. Ihre Tätigkeit hat sich deutlich gewandelt. Die Anforderungen von Management- und Mitarbeiterseite steigen und wollen effizient bearbeitet werden. So werden Zielvorgaben nach oben korrigiert, eigene Abschlüsse stärker gefordert und die Einarbeitungszeiten neuer Mitarbeiter reduziert. Kennzahlen, IT-basierte Informationssysteme und Controlling werden im Gegenzug immer wichtiger.

Auch im Personalbereich findet ein Wandel statt. In den letzten Jahren ist das Angebot an Vertriebspositionen deutlich gestiegen. Gute Verkäufer sind rar gesät und sich ihrer starken Verhandlungssituation auch bewusst. Daher müssen neue Talente gefunden und professionell in das Team integriert werden. Hieraus ergeben sich neue Anforderungen an die Führungsarbeit - kein einfacher Spagat zwischen bestehenden Ressourcen, internen Vorgaben und „Wollen“.

Zudem fehlt in der Praxis oft das fundierte Know-How. Denn viele Vertriebsleiter sind zwar sehr gute Verkäufer, hatten aber bisher keine Chance auf eine Weiterbildung im Personalbereich.

In der Summe sind für Sie - vor dem Hintergrund dieser Anforderungen - kurze, präzise Informationen entscheidend. 1+ bietet Ihnen einen Ort, wo Sie Ihre Fragen stellen können und einfache, sofort anwendbare Antworten erhalten. Zudem erhalten Sie über Best-Practice Beispiele einen guten Eindruck, wie andere Unternehmen die jeweiligen Herausforderungen bewältigen.

Ihre Sparrings-Partner: Profis mit nachweisbaren Erfolgen

Diese Themen bearbeiten mit Ihnen erfahrenen Vertriebs-Profis mit nachweisbaren Erfolgen, die Ihnen gern auch ein ehrliches Feedback zur eigenen Orientierung geben. Unsere Referenten, zum Teil selbst Vertriebsleiter namhafter Unternehmen, geben Ihnen Antworten auf Ihre Fragen und Trends der Praxis. Der Fokus liegt auf umsetzbaren Möglichkeiten und pragmatischen Lösungen für konkrete Praxis-Situationen.