

Effektives Zeitmanagement im Vertrieb

Mehr Zeit für Verkaufsgespräche

Sie lernen, wie Sie Zeitmanagement und Selbstorganisation für Prozessoptimierung in Ihrer eigenen Vertriebstätigkeit zu nutzen. So maximieren Sie die Frequenz Ihrer Kundenkontakte – und Ihren Erfolg.

Schwerpunkte

Festlegung von Prioritäten und Zielen

Was ist wichtig, was ist dringend? Und was ist, wenn sich spontan was ändert?

Zeitanalyse und Zeitplanung

Zeitdiebe analysieren und endlich Zeiten für Wichtiges gewinnen

Effiziente Arbeitsmethoden im Vertrieb

Was sollte ich wann tun, damit ich und mein Vertriebsalltag entspannt bleiben?

Nutzen

Sie gehen einmal bewusst aus Ihrem Hamsterrad raus und lernen anhand Ihres eigenen Wochenplans, was Sie tun können, um Ihre Vertriebsziele schneller und einfacher zu erreichen.

Zielgruppe

Verkaufende (B2B & B2C), die das Gefühl haben fremdbestimmt zu sein, und sich nicht auf ihre eigene Kernkompetenz, den Verkauf zu konzentrieren.