

Führungsexzellenz für Vertriebs- und Verkaufsleiter

praxisnah – wirkungsvoll – nachhaltig

NEUES
SEMINAR

- > Das eigene **Stärken- und Schwächenprofil** als Führungspersönlichkeit
- > **Kommunikationsfähigkeit** als entscheidende Kernkompetenz
- > **Agile Führung im Vertrieb:** Vorteile und Risiken
- > Die **Rolle als Forderer und Förderer** für Außendienst, Innendienst und Kundenservice
- > Die wichtigsten **Führungsgespräche: Zielvereinbarung, Coaching, Konflikt**
- > Vertriebsmitarbeiter und Verkaufsteams zu **Spitzenleistungen** führen

IHR SEMINARLEITER



Albert Steinhard
Vertriebsexperte und Führungcoach

TEILNEHMERSTIMMEN

*„Ein Profi aus der Praxis,
bei dem es viel zu lernen gibt.“*

„Horizontenerweiternd und praxisnah!“

SEMINARBESCHREIBUNG

Als Vertriebs- und Verkaufsleiter agieren Sie in einer sich extrem schnell verändernden Welt. Die digitale Transformation, gestiegene Kundenanforderungen und unterschiedliche Ansprüche der Mitarbeiter erfordern von Ihnen ein hohes Maß an Führung. Enorme Geschwindigkeit, Mobilität und Transparenz sind Faktoren, auf die Sie als Führungskraft professionell reagieren müssen. Für diese Führungsherausforderungen brauchen Sie einen **praxisnahen Überblick über aktuelle Trends, exzellente Strategien** sowie **intelligente Führungskonzepte**.

Sie starten mit der **Analyse des eigenen Führungsverhaltens** und lernen, wie Sie Vorbildfunktion, emotionale Kompetenz und den richtigen Umgang mit Führungsmacht noch ausgeprägter in Ihren Führungsalltag integrieren. Geht es um Ihr Team, ist **Ihre Rolle als Forderer und Förderer, Distance Leadership** sowie die **typgerechte Führung und Motivation aller Teammitglieder** von großer Bedeutung.

In diesem Intensivseminar erlernen Sie **moderne Management- und Führungsmethoden**, mit denen Sie den unterschiedlichsten Führungssituationen professionell begegnen. Sie erhalten sofort in der Praxis anwendbare Tools, die Ihnen helfen, Ihre Vertriebsorganisation auf Erfolgskurs zu steuern und Erfolge sichtbar zu machen. Ihr Referent mit Top-Expertise zeigt Ihnen, wie Sie im digitalen Zeitalter Ihre **Vertriebsziele erreichen** und den **Wettbewerb der Zukunft** meistern.

NACH DIESEM SEMINAR

- > kennen Sie Ihr Stärken- und Schwächenprofil als Vertriebsführungskraft.
- > können Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter und Verkaufsteams zu Spitzenleistungen motivieren.
- > bauen Sie eine Vertrauenskultur auf.
- > nutzen Sie Commitment, Wertschätzung und Feedback als wichtige Führungswerkzeuge.
- > arbeiten Sie mit Führungstools, die Ihnen sofortige Transparenz bieten.

IHR NUTZEN

- > Sie gewinnen Klarheit über Ihre Rolle als Vertriebs- und Verkaufsleiter.
- > Sie erkennen Ihre eigenen Antreiber und verstärken Ihre motivierende Führung.
- > Sie steuern und neutralisieren Machtspiele und Manipulationen im Team.
- > Sie können Methoden zur Performancesteigerung Ihrer Mitarbeiter anwenden.
- > Sie kommunizieren mit FührungsinTElligenz klarer und konfliktfreier.
- > Sie steigern durch Coachinggespräche Leistungs- und Einsatzbereitschaft in der Verkaufsmannschaft.

IHR BESONDERES PLUS

Sie erhalten im Vorfeld des Seminars einen Fragebogen vom Referenten mit Fragen zu Ihren Themenschwerpunkten. Sie behandeln ausschließlich Fälle aus dem Teilnehmerkreis.

ZEITLICHER RAHMEN

Erster Seminartag:

9.00 Beginn des Seminars
12.30 Gemeinsames Mittagessen
17.00 Ende des Seminartages

GET-TOGETHER:

Management Forum Starnberg lädt Sie am Abend des ersten Tages ein zum Dialog mit der Seminarleitung und den Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte.

Zweiter Seminartag:

8.30 Beginn des Seminars
12.30 Gemeinsames Mittagessen
17.00 Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHR SEMINARLEITER



Albert Steinhard

kommt aus der Vertriebspraxis. Er war viele Jahre als Key-Account-Manager, Vertriebsleiter und Vertriebsgeschäftsführer tätig, bevor er sich als Trainer selbstständig machte. Seine Spezialgebiete sind die Entwicklung von Vertriebsstrategien sowie die Führung und Motivation von Vertriebsmitarbeitern. In Unternehmen aller Branchen und Größenklassen trainiert er Vertriebsführungskräfte.

DAS SEMINARPROGRAMM

Herzlich willkommen!

- > Begrüßung durch Management Forum Starnberg und den Seminarleiter
- > Überblick über Agenda und Seminarziele
- > Kurze Vorstellungsrunde

ERSTER SEMINARTAG

Führungs-KRAFT und Führungs-POTENZIAL des Vertriebs- und Verkaufsleiters

- > Führungsherausforderungen durch digitale Transformation, gestiegene Kundenerwartungen und Wertvorstellungen der Mitarbeiter
- > Das eigene Stärken- und Schwächenprofil als Führungspersönlichkeit: Welcher Führungstyp bin ich?
- > Der Vertriebsleiter als Vorbild und charismatische Persönlichkeit
- > Führungsstärke kraft emotionaler Kompetenz
- > Commitment, Wertschätzung und Feedback als wichtige Führungswerkzeuge
- > Wie schaffe ich eine Vertrauenskultur, die Mitarbeiter über sich hinauswachsen lässt?
- > Richtiger Umgang mit Führungsmacht

Erfolgsfaktoren für Führungsmotiviertheit

- > Die Rolle der Führungskraft als Dirigent von Strategie, Organisation und Zielvorgabe
- > Kommunikationsfähigkeit: die entscheidende Kernkompetenz für Führungsmotiviertheit
- > Erfolgsfaktoren für agile Führung im Vertrieb
- > Distance Leadership: Führung aus der Distanz
- > Die Aufgaben der Führungskraft als Zielmanager: Wie man hohe Ziele leistungsmotivierend vereinbart
- > Der Vertriebsleiter als Trainer: Entwicklung maßgeschneiderter Qualifizierungskonzepte

KOOPERATIONSPARTNER:

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie

ZWEITER SEMINARTAG

Führung und Motivation der einzelnen Mitarbeiter im Vertrieb

- > Die entscheidenden Erfolgsfaktoren für Spitzenleistungen
- > Wie man Verkaufsleidenschaft und Verkaufsenergie entfacht.
- > „Fordern“ und „Fördern“: DER Faktor, um Bestleistungen zu erreichen
- > Performancesteigerung: Vom Durchschnitts- zum Spitzenvertriebler
- > Führungsproblematik: Umgang mit schwachen Mitarbeitern
- > Die wichtigsten Führungsgespräch: Zielerreichung, Feedback, Beurteilung, Anerkennung, Kritik und im Konflikt

Teams zu Spitzenleistungen führen

- > Wie schaffe ich Teamspirit und Teambegeisterung?
- > Teams in der Verkaufsmannschaft zu einer wettbewerbsüberlegenen „agilen Einheit“ formen.
- > Typgerechte Führung und Motivation von Teammitgliedern
- > Steuerung und Neutralisierung von Machtspielen und Manipulationen im Verkaufsteam
- > Spannungen und Konflikte erkennen und auflösen

Individuelles Mitarbeitercoaching

- > Methoden für die Planung und Vorbereitung von Coaching-Gesprächen
- > Coaching als Instrument für die Performancesteigerung
- > Selbstmanagement der einzelnen Verkäufer durch strukturierte Gespräche optimieren
- > Verbesserung der Leistungs- und Einsatzbereitschaft von Vertriebsmitarbeitern

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Doris Lichti
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-43
doris.lichti@management-forum.de



ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf mit Strategie-, Personal- und Budgetverantwortung.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Telefax:** +49 8151 2719-19
 > **per E-Mail:** info@management-forum.de > **per Internet:** www.management-forum.de/fuehrenvertrieb
 > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMIN UND ORT

Mittwoch, 16. Oktober und Donnerstag, 17. Oktober 2019 in München Unterföhring: Hotel Feringapark, Feringastrasse 2, D-85774 Unterföhring, Telefon: +49 89 95716-0, Fax: +49 89 95716-111, E-Mail: welcome@feringapark-hotels.com, www.feringapark-hotels.de, € 149,- inkl. Frühstück

ZIMMER- RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.


REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für
 > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
 > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte.

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

INHOUSE- SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 8151 2719-0, peter.bartl@management-forum.de



Fax +49 8151 2719-19, www.management-forum.de/fuehrenvertrieb



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar

Führungsexzellenz für Vertriebs- und Verkaufsleiter

16./17. Okt. 2019 in München/Unterföhring

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Doris Brosch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

| | |
|-----------|------------------------|
| 1. Name | 2. Name |
| Vorname | Vorname |
| Position | Position |
| Abteilung | Abteilung |
| Firma | |
| Straße/PF | PLZ/ Ort |
| Telefon | Telefax* |
| E-Mail* | |
| Branche | Beschäftigtenzahl: ca. |
| Datum | Unterschrift |

X8560

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.