

## Leistungsangebot „Erfolgsfaktor Vertriebskompetenz“

### Zielgruppe: Vertriebs- und Verkaufsleiter

Sie wollen die für Ihre Vertriebsaufgabe notwendigen Vertriebs-Kompetenzen kennenlernen und ein Benchmark-Profil erstellen. Es geht darum, neue Vertriebsmitarbeiter zu gewinnen und zu erfahren, mit welcher Ansprache Sie die passenden Mitarbeiter finden. Ihnen ist die Weiterentwicklung Ihrer Vertriebsmitarbeiter wichtig und Sie wollen kennenlernen, mit welchen Möglichkeiten dies messbar möglich ist.

### Ihr Nutzen:

- › Sie erhalten eine genaue Analyse der für Ihren Vertrieb wichtigsten Kompetenzen.
- › Sie erfahren alles Wichtige zum Verständnis der Kern-Vertriebsbereiche.
- › Sie bekommen wertvolle Hinweise zur Kommunikation
- › Sie erkennen Schwachstellen in der Kompetenz Ihres Vertriebs.
- › Sie lernen die wichtigsten Maßnahmen zur Verbesserung der Vertriebs-Kompetenz kennen.

### Vorgehensweise:

Im Rahmen eines Halbtages-Workshops werden die für Ihre Vertriebsaufgabe grundlegenden Kompetenzen erarbeitet. Neben der Vertriebs- und Verkaufsleitung soll der beste Mitarbeiter im Vertrieb und weitere Teilnehmer aus anderen Bereichen (z.B. Marketing, Produktmanagement, Personal) einbezogen werden. Nach Erarbeitung der wichtigsten Vertriebs-Kompetenzen erfolgt eine Analyse der Mitarbeiter im Vertrieb. Anschließend werden durch den Berater konkrete Empfehlungen zur Weiterentwicklung und Gewinnung von Vertriebs-Mitarbeitern erstellt.

### Ihre Investition für das Leistungsangebot „Erfolgsfaktor Vertriebskompetenz“

#### bestehend aus:

- › Vorgespräch mit Auswahl der Teilnehmer
- › Moderierter Halbtages-Workshop
- › Erstellung der Expertise
- › Briefing der Vertriebs- / Verkaufsleitung
- › 2 Potenzial-Analysen INSIGHTS MDI®
- › 1 Verkaufsstrategien-Indikator „INSIGHTS MDI®“

**1985,- €** zzgl. MwSt

Reisekosten nach Aufwand.