# >> Verkaufsteams führen

**Spezialseminar**

Die richtige Steuerung des Verkaufsteams ist eine verantwortungsvolle Aufgabe. Hierzu braucht es neben der richtigen Menschenkenntnis auch das passende Rüstzeug.

### Ihr Nutzen

Sie entwickeln ihren eigenen Führungsstil und wenden Führungsinstrumente situationsgerecht an. Sie können sich sicherer in herausfordernden Situationen bewegen. Dabei treffen Sie Entscheidungen und involvieren Ihre MitarbeiterInnen. Weiters erarbeiten Sie umsetzbare Instrumente für die Steuerung.

### Voraussetzungen

Verkaufs- bzw. Führungserfahrung sind von Vorteil aber nicht zwingend nötig.

### Preis pro Teilnehmer

EUR 830,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

### Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

### Hinweise

-

Version:

### Seminarinhalte

Tag 1
* Herausforderung Führung in Verkaufsteams:
- Was sind die Besonderheiten?
- Spannungsfelder
- Bedürfnisse des Verkäufers

* Führung von Verkaufsteams:
- Führungsverhalten
- Coachingansatz als Instrument der Entwicklung der Verkäufer
- Verkäufer zu unternehmerischem Denken anleiten

* Planung:
- ABC - Analyse und Kundensegmentierung
- Portfolio-Analyse
- Betreuungskapazität pro Verkäufer

Tag 2
* Instrumente zur Steuerung:
- Zielvereinbarung und Zielvorgaben
- Das Bestimmen der richtigen Kennzahlen
- Planungsprozess und Steuerungsprozess
- Evaluierungsgespräche und Kritikgespräche

* Einbindung in den Unternehmenskontext:
- Beachtung der Unternehmenskultur
- Controllinginstrumente des Unternehmens richtig nützen

Methodik
Neben Inputs des Trainers steht das Arbeiten an konkreten Situationen im Vordergrund. Hierbei erarbeiten Sie konkrete Instrumente für Ihre Praxis.

EGOS! PDF MVC Content Application Framework v9.2507.16.1. ©2025 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten. Created on 17.07.2025 10:06:07. ID4481. Verkaufsteams führen Spezialseminar

© 2025 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten.