

Neue Regeln.
Frisches Wissen.



25
JAHRE

MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN | PROGRAMM 2020
SEMINARE • ST.GALLER ABSCHLÜSSE • CORPORATE PROGRAMS • CONFERENCES

ST.GALLEN

Verkäufer erfolgreich führen

Sales Leadership: Provision ist gut, Motivation ist besser: Wie Vertriebs- und Verkaufsverantwortliche ihr Team mit zeitgemässen Konzepten und systematischer Begeisterung zu besseren Umsätzen führen können.

Das Führen von Verkäufern gehört zu den härtesten Führungsaufgaben schlechthin. Nie war der Druck auf Vertrieb und Verkauf so hoch wie heute, und nie waren die Anforderungen so komplex: immer härtere Bandagen im Wettbewerb, immer anspruchsvollere Kunden, immer ehrgeizigere Erfolgsziele sowie immer mehr administrative Aufgaben. Die Komplexität zu beherrschen, ohne die Motivation des Sales-Teams – der wichtigsten Triebkraft im Verkauf – zu verlieren, ist die zentrale Challenge für die Verkaufsleitung. Das Seminar ermöglicht Ihnen, in diesem mehrfachen Spannungsfeld besser zu entscheiden und wirkungsvoller zu führen. Nah am Praxisalltag konzipiert, vermittelt es das entscheidende strategische, operative und persönliche Know-how, um den aktuellen Anforderungen gerecht zu werden. Für ein Vertriebs- und Verkaufsteam, das im High-Performance-Umfeld als motivierter Selbstläufer agiert.

www.mssg.ch/vertriebsfuehrung

Corporate Program

Diese Veranstaltung kann als firmeninternes Corporate Program (für 5–15 Personen) durchgeführt werden. Bei Interesse kontaktieren Sie uns bitte unter inhouse@mssg.ch.

Variante 1: Praxiserprobtes Standardprogramm

Unsere bewährten Programme für Unternehmen mit geringem Anpassungsbedarf
Preis für eine 3-tägige Durchführung: CHF 12'700 | EUR 11'000

Variante 2: Customized Program

Auf den Bedarf zugeschnittenes Programm für Unternehmen mit speziellen Anforderungen
Preis für eine 3-tägige Durchführung: CHF 15'500 | EUR 13'500



Teilnehmerkreis

Marketing-, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung, die dem zunehmenden begegnen wollen, sondern mit gezielter Motivation und passionierten Verkäufern.

Daten

1. Termin
04. bis 06.11.2019, St.Gallen

2. Termin
13. bis 15.05.2020, St.Gallen

3. Termin
23. bis 25.11.2020, St.Gallen

Semindauer

3 Tage

Teilnahmegebühr

CHF 4'400 | EUR 3'800

Sämtliche Seminarveranstaltungen sind von der MwSt. befreit.

THEMEN

Kritische Fragen zur Vertriebsführung

Macht das Verkaufsteam Ihr Ding oder sein Ding? Konzentriert es sich auf das Wesentliche? Setzen Sie auf Wachstumssignale oder auf reine Ergebnismeldung? Basiert Ihre Leadership auf griffigen Zukunftsszenarien oder bloss auf kurzfristigen Zielen? Räumen Sie Coaching und Talentförderung genügend Zeit ein? Wie vielseitig und systematisch sind Ihre Motivationstools?

Strategische Erfolgsfaktoren des Verkaufs

Was Management und Leadership unterscheidet und wie Sie beide Ebenen erfolgreich verbinden. Die wichtigen Management-Stile und ihre Bedeutung im 4-Stufen-Management-Kreis. Von der Vision zum täglichen Vertriebsmotor und Teamantrieb (Vision, Mission, Strategie, SellingPlan). Der Selling Plan als Bindeglied zur Unternehmensstrategie. Die Balanced Scorecard als motivierendes Führungsinstrument. Credo und Positionierung als Voraussetzungen der Verkaufsplanung.

Verkäufer rekrutieren, qualifizieren und halten

Schlüsseleigenschaften erfolgreicher Vertriebs- und Verkaufsteams. Checkliste für praxistaugliche und zeitgemässe Anforderungsprofile. Bewerber- und Mitarbeitergespräche als ersten Schritt zum zukünftigen Verkaufserfolg planen und durchführen. Wirksame Mitarbeiterschulung in Vertrieb und Verkauf. Talente erkennen, fördern und halten. Sales Meeting, Feldtrainings und gemeinsame Kundenbesuche mit nachhaltiger Wirkung gestalten.

Praxisnahe Verkaufskonzepte

Die richtige Balance von konzeptionellem Rahmen und individueller Gestaltungsfreiheit. Potenzial-Chancen-Portfolio und weitere Konzepte für die Marktbearbeitung. Zielkundenstrategie und Aktivitätenpläne zur Umsatzsteigerung. Vom Hersteller und Zulieferer zum Lösungspartner (inkl. Buying-Center-Analyse und Buying/Selling-Center-Netzwerk). Profilierung als bester Partner im Verkaufsprozess.

Motivierende Sales Leadership

Die Verkaufsführung zwischen Management und Coaching. Psychologische Grundlagen von Leistungswille und Leistungskraft. Quantitatives und qualitatives Zielmanagement (Ziele-Bündel-Matrix, persönliche Ziele je Mitarbeiter, Gesamt- und Etappenziele). Der feine Unterschied zwischen Controlling und Kontrolle. Aufbau eines strategiekonformen Controllings. Interne und externe Kommunikation als Motivationsfaktor. Ziele, Strategie und Aktivitäten richtig kommunizieren.

St.Galler Abschluss zu diesem Programm

Dieses Seminar können Sie auch als Teil eines Lehrgangs absolvieren, wahlweise mit Zertifikat oder Diplom als Abschluss.

Mehr dazu ab Seite 96

KNOW-HOW-UPDATE

Zur Wissensvertiefung empfehlen wir den Impulstag «Elevator Pitch».
www.mssg.ch/elevatorpitch

Elevator Pitch
Weniger Worte, mehr Wirkung

