

Seminar-Reihe Kundenorientierung: Erfolgreich im Vertrieb: Der Schlüssel für Unternehmenserfolg

Erfolgreich im Vertrieb- DER Schlüssel für den Unternehmens-Erfolg: Motiviert als Team: Mitarbeiter im Vertrieb effizient erreichen – Miteinander statt gegen den „Chef“.

Zum Seminar: Kennen Sie das? : „Stören sie mich nicht mit Problemen, wenn sie die Lösung dazu nicht kennen“.

Ergreifen sie die Initiative und schaffen sie gemeinsam mit ihrem Management ein Umfeld für persönlichen und unternehmerischen Erfolg. Lernen sie, sich mit ihrem **Unternehmen, Visionen, Kundenorientierung und Qualitätsvorstellungen zu identifizieren und praktisch umzusetzen.**

Schaffen sie für sich und ihre Mitarbeiter/innen ein positives Arbeitsumfeld, indem sie genau wissen welche Arbeits- und Vorgehensweisen von ihnen erwartet werden.

Kennen sie das? Ihnen wurde ein Aufgabenfeld zugeteilt, doch sie können es nicht bearbeiten, weil Ihnen das zur Umsetzung erforderliche Material und Know-how verfügen?

Sie wollen ihren Job gut erledigen und können es nicht, weil die Zusammenarbeit mit Team und Management nicht funktioniert? Sie erhalten von verschiedenen Stellen widersprüchliche Anweisungen? Erreichen sie ihr Arbeitsniveau und gute Leistung durch eine zielgerichtete Kommunikation.

Management Fähigkeiten: Kommunikation und Soft Skills

Durch ein Miteinander zum gemeinsamen Team-Erfolg. Verstehen und Verständnis der Aufgaben des **Managements Kommunikation Soft Skills-** was ist das?

Aufgabengebiete verstehen lernen Zielgerecht zu fragen und zielgerechte Antworten zu erhalten Kommunikation mit dem Vorgesetzten Umgang mit dem „**schwierigen**“ **Manager Teambildung- statt „Cliquesbildung“ Eigeninitiative** ergreifen Interne Kommunikation planen und organisieren Ziele und Unternehmensphilosophie verstehen und kennenlernen.

Weiterentwicklung Feedback und Lob sind wichtig Erwartungen und Erwartungshaltung richtig verstehen Richtiges Beurteilen von Konflikten im Team oder mit dem Management Ziele gemeinsam erreichen.

Methodik: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Seminarunterlagen. Bitte bringen sie praxisbezogene Beispiele aus ihrem eigenem Betrieb/ Unternehmen mit ein.

Klarheit und Konsequenz: Guter Umgang mit den Mitarbeitern wirkt sich positiv auf Produktivität und Ertrag aus

Ihr Nutzen durch die Teilnahme an diesem Seminar: Besseres innerbetriebliches Zusammenwirken der handelnden Personen – ein guter Umgang der **Mitarbeiter/innen wirkt sich positiv auf Produktivität und Ertrag in ihrem Unternehmen aus.**

Stärkere Loyalität und Solidarität zum Unternehmen sorgen für bessere **Kundenbeziehungen-und Orientierung**. Das führt zu WinWin Situationen sowohl für das Unternehmen als auch für den Mitarbeiter.

Durch Einsetzen von Lob und Anerkennung und zielgerechter Kommunikation erhalte ich weniger Krankheitsbedingte Ausfallzeiten und trage als Unternehmen aktiv zur Gesundheitsförderung bei.

Wichtig für: Kritische Verhandlungen Wichtige Verkaufsgespräche Unternehmensziele klar zu kommunizieren

Ihr konkreter Nutzen:

Praktische Fallbeispiele auf Basis der Aufgabenstellungen und Ziele Ihres Unternehmens

Trainer und Berater mit langjähriger praktischer Erfahrung

Erfahrungsaustausch und Wissensaustausch.

Praktische Übungen in Kleingruppen

Zeit für Diskussionen und Fragen

Alles auf einen Blick: Inhalte - Methodiken - Teilnehmerkreis - Vertriebstraining und Vertriebs-Seminare als Inhouse Event

Zusammenfassung mit Meinungs- und Erfahrungsaustausch, Gespräche und Praxisbeispiele mit Aufgabenstellungen und Zielen aus Ihrer Organisation

Teilnehmerkreis (m/w): Geschäftsführer und Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter, Servicemitarbeiter sowie Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeiter, die ihr Wissen überprüfen und optimieren wollen. (einschließlich Vertriebstraining Seminarunterlagen / Vertriebstraining Seminarunterlagen als PDF / Vertriebstraining Präsentation, Pausengetränken und Mittagessen). Dauer: Zwischen 1 und 2 Tagen.

Wir sollten reden...

... wenn Sie sich in einem oder mehreren Bereichen wiederfinden. Aber wir sollten auch reden, wenn Sie sich nicht sicher sind, ob wir Ihnen helfen können. Meist lässt sich durch ein Gespräch ganz einfach klären, wo Bedarf besteht und wo genau wir helfen können.

Wo erhalte ich weitere Informationen rund um die Themen Qualitätsmanagement, Leadership / Führung, Digitalisierung und Industrie 4.0?

Informationen zu den Themen **Führungskräfteentwicklung und Leadership** erhalten Sie hier:

<https://www.manager-plenum.de/> - <https://www.mallorca-kontor.de/> - <https://www.kraftwerk-kontor.de/>

Informationen zum Thema **Qualitätsmanagement im Automotive Umfeld** erhalten Sie hier:

<https://www.automotive-kontor.de/> - <https://www.iatf16949-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Qualitätsmanagement, Prozessoptimierung und ISO 9001**

erhalten Sie hier: <https://www.audit-kontor.de/> - <https://www.tqm-kontor.de/> - <https://www.qm-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **FMEA, Risikomanagement, Risikoanalyse und QFD** erhalten

Sie hier: <https://www.qfd-kontor.de/> - <https://www.fmea-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Lean, Changemanagement / Veränderungskultur, KVP, 5S, Six Sigma** erhalten Sie hier: <https://www.lean-kontor.de/> - <https://www.kaizen-kontor.de/> - <https://www.sixsigma-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **APQP, Automotive Core Tools, Projektmanagement und Qualitätsvorausplanung** erhalten Sie hier: <https://www.apqp-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Industrie 4.0, Digitalisierung, MES Lösungen und CAQ Software Einsatz** erhalten Sie hier: <https://www.mes-kontor.de/> - <https://www.tech-kontor.de/> - <https://www.industrie40-kontor.de/> - <https://www.caq-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Product-Lifecycle-Management / PLM, Enterprise Content Management / ECM, Customer Relationship Management / CRM und Dokumenten Management Systemen / DMS** erhalten Sie hier: <https://www.crm-kontor.de/> - <https://www.plm-kontor.de/> - <https://www.ecm-kontor.de/> - <https://www.dms-kontor.de/>

Informationen zu den Themen **Reklamationsmanagement / Beschwerdemanagement, Service Excellence und Kundenorientierung** erhalten Sie hier: <https://www.servicequalitaet-kontor.de/> - <https://www.8d-kontor.de/> - <https://www.lead-kontor.de/> - <https://www.salesforce-kontor.de/>

Informationen zu den Themen **Qualitätsmanagement, Lean, KVP und 5S im Pharma, Medizintechnik und Lebensmittel Umfeld** erhalten Sie hier: <https://www.haccp-kontor.de/> - <https://www.gmp-kontor.de/> - <https://www.fda-kontor.de/>

Wo erhalte ich weitere Informationen rund um die Themen von Seminar-Terminen, Inhalten und Veranstaltungsorten?

Alle Informationen zu unseren Trainings und Seminaren erhalten Sie auf unserem [Seminar- und Trainings-Portal Seminar Plenum](#)

Wo erhalte ich Antworten auf häufig gestellte Fragen?

Alle Fragen und Antworten zu häufig gestellten Fragen erhalten Sie hier in <https://www.kontor-gruppe.de/glossar.html>. Sie haben Fragen oder Anregungen? Wir freuen uns auf Ihr Feedback und die Gespräche mit Ihnen.