

Lehrgangstermine

22. bis 24. März 2010 in München
28. bis 30. Juni 2010 in Düsseldorf
25. bis 27. Oktober 2010 in Stuttgart
15. bis 17. November 2010 in Düsseldorf

Teilnahmegebühr

Einzelteilnahme € 2.190,- + MwSt.
2 Teilnehmer je € 1.990,- + MwSt.
3 Teilnehmer und mehr je € 1.890,- + MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind Mittagessen, Pausengetränke sowie ausführliche Arbeitsunterlagen enthalten.

Lehrgangsablauf

Beginn 1.-3. Tag 9.00 Uhr
Ende 3. Tag 17.00 Uhr

Anmeldung

Bitte melden Sie sich mit dem anhängenden Anmeldeabschnitt an. Nach Anmeldung erhalten Sie Ihre Teilnahmebestätigung, die Rechnung sowie Informationen zum Veranstaltungshotel.

Bei Absagen bis vier Wochen vor Lehrgangsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 90,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer berechnet. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Lehrgang ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann benannt werden.

Übernachtung

In den Lehrgangshotels stehen Zimmerkontingente zur Verfügung. Mit Übersendung der Anmeldebestätigung erhalten Sie die Hotelanschrift. Unter Bezugnahme auf das Zimmerkontingent der DVKS können Sie direkt in dem Lehrgangshotel Ihre Zimmerreservierung vornehmen.

Veranstalter

DVKS Deutsche Verkäufer-Schule GmbH
Englschalkinger Straße 14 · 81925 München
Postfach 81 02 03 · 81902 München
Telefon 089 / 99 529 500
Telefax 089 / 99 529 529

Anmeldung

Per Post:
DVKS Deutsche Verkäufer-Schule GmbH
Postfach 81 02 03, D-81902 München

Per Fax: 0 89/99 529 529
Internet: www.verkaeuferschule.de
Infotelefon: 0 89/99 529 500

Zum Lehrgang „**Top-Verkaufsleiter**“ melden wir an:
(Bitte Vor- und Nachnamen sowie Lehrgangstermin angeben)

Termine:

22. bis 24. März 2010 in München, 28. bis 30. Juni 2010 in Düsseldorf,
25. bis 27. Oktober 2010 in Stuttgart, 15. bis 17. November 2010 in Düsseldorf

Vor- und Nachname	Termin/Ort	
1. _____		Firma
2. _____		Ansprechpartner
3. _____		Straße
4. _____		Branche
5. _____		PLZ/Ort
6. _____		Telefon
7. _____		Telefax
		E-Mail
		Datum
		Unterschrift

Bei Anmeldung von mehr als 5 Teilnehmern bitte Liste beifügen oder faxen.

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich auch per Fax und E-Mail über ihr Angebot informieren.

Ausbildung zum Top-Verkaufsleiter

- Regional / National -

Wie man eine Vertriebsorganisation zukunftsorientiert führt,
motiviert, coacht und auf Erfolgskurs steuert

Mit Deutschlands Top-Vertriebsexperten
Diplom-Betriebswirt Michael Wiener M.A.

Haupt-Lehrgangsthemen

Erfolgsfaktoren für Spitzenleistungen im Verkauf/Vertrieb

Zukunftsorientierte Vertriebs- und Wettbewerbsstrategien
für den nationalen Markt und für Verkaufsregionen

Konzepte für die Gestaltung einer wettbewerbsstarken
Verkaufsorganisation

Führung und Motivation von Verkäufern zu Top-Leistungen
Individuelles Coaching von Verkäufern

Verbesserung der Produktivität des Verkaufsteams

Mit Qualifikations-Zertifikat „Geprüfter Verkaufsleiter DVKS“

Lehrgangstermine

22. – 24. März 2010 in München

28. – 30. Juni 2010 in Düsseldorf

25. – 27. Oktober 2010 in Stuttgart

15. – 17. November 2010 in Düsseldorf

DVKS

Deutsche Verkäufer-Schule

Englschalkinger Straße 14, D-81925 München, Telefon 089/99 529 500, Telefax 089/99 529 529
www.verkaeuferschule.de

Zielgruppe

Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Gebietsverkaufsleiter, Niederlassungsleiter, Außendienstleiter

und andere Verkaufsführungskräfte mit Strategie-, Führungs- und Budgetverantwortung.

Zielsetzung des Lehrgangs

Die heutige Wettbewerbsdynamik stellt Vertriebs- und Verkaufsführungskräfte vor enorme Herausforderungen. Benötigt werden exzellente Strategien sowie Führungs- und Verkaufskonzepte, um die Vertriebs- und Absatzziele zu erreichen.

In diesem Intensiv-Lehrgang vermittelt einer der profiliertesten Vertriebsexperten Deutschlands regionalen und nationalen Verkaufsführungskräften das notwendige Know how, um mit einer starken Verkaufsmannschaft die Herausforderungen der Zukunft zu meistern.

Lehrgangsablauf

Der Lehrgang ist als Intensivtraining gestaltet. Als aktivierende Lehrmethode werden Fallbeispiele eingesetzt. In den Lehrgesprächen mit Diskussion werden integrierte Wissensbausteine vermittelt. Darauf folgt eine aktive Transferphase mit der Bearbeitung von Fallstudien.

Wechselwirkung erarbeitet. „Wettbewerbsstrategien“ und „Produktivitätsverbesserungen“ werden mit den Themengebieten „Führung“, „Motivation“ und „Coaching“ vernetzt.

Der Trainer geht im Lehrgangsablauf auf firmenspezifische Problemstellungen aus dem Teilnehmerkreis ein.

Die Themenblöcke des Lehrgangs werden mit den Teilnehmern nicht isoliert, sondern in einer

Der intensive Lehrgangsablauf erfordert am 1. und 2. Tag einen Zeitplan bis ca. 19.00 Uhr.

Lehrgangszertifikat

Die Lehrgangsteilnehmer können am Ende des Lehrgangs eine freiwillige Abschlussprüfung absolvieren. Je nach Prüfungsergebnis wird das Zertifikat „Geprüfter Verkaufsleiter DVKS“

nach den Qualifikationsstufen „mit sehr gutem Erfolg teilgenommen“, „mit gutem Erfolg teilgenommen“, „mit Erfolg teilgenommen“ verliehen.

Trainer des Lehrgangs



Michael Wieninger M. A. verfügt über langjährige Erfahrung in der Ausbildung von Vertriebs- und Verkaufsleitern (mehr als 2.000 Verkaufsleiter aus allen Branchen). Er gehört in Deutschland zur kleinen Gruppe von Spitzentrainern, die ein eigenständiges Vertriebs- und Verkaufs-Know how mit neuen Sichtweisen und Methoden entwickelt haben. Sein Know how begründet sich auf seinen außergewöhnlichen Karriereverlauf. Nach 15-jähriger Berufspraxis als Verkäufer, Produktmanager, Verkaufsleiter und Geschäftsführer machte er sich als Trainer selbstständig. Berufsbegleitend absolvierte er das Studium zum Diplom-Betriebswirt. Anschließend studierte er Psychologie und Verhaltenswissenschaften mit Abschluss als Magister. **Alle von Michael Wieninger bisher durchgeführten Seminare und Lehrgänge für die DVKS wurden von den Teilnehmern ausnahmslos hervorragend bewertet.**

Lehrgangsprogramm

Zukunftsorientierte Vertriebs- und Wettbewerbsstrategien

- Die vier entscheidenden Basis-Verkaufsstrategien für den Wettbewerb der Zukunft
- Differenzierungsstrategien zum Erreichen von Wettbewerbsüberlegenheit
- Steigerung der Angebotsattraktivität durch Segmentierung
- Entwicklung des wirksamsten Strategie-Mixes für Kunden in nationalen und regionalen Märkten
- Wachstumsstrategien zur Steigerung der Umsätze im vorhandenen Kundenstamm
- Entwicklung effektiver Neukunden-Gewinnungsstrategien mit dem Verkaufsteam

Organisationsgrundsätze für eine wettbewerbsüberlegene nationale/regionale Vertriebsorganisation

- Das Budget als Zielgröße zur Produktivitätssteigerung in der Verkaufsorganisation
- Identifikation der Standardprozesse in der Verkaufsorganisation
- Innendienst und Außendienst als produktives Verkaufsteam
- Ausschöpfung von Gebietspotenzialen
- Einsatz von Kennzahlen für die Realisierung von Verbesserungschancen
- Steigerung der Vertriebseffizienz durch praxisorientiertes Vertriebscontrolling

Die Verkaufsführungskraft als authentische Führungspersönlichkeit Führung und Motivation von Verkäufern zu Spitzenleistungen

- Persönliche Führungsstärken-/Führungsschwächen-Analyse auf der Grundlage psychologischer Persönlichkeitsmerkmale
- Die individuelle Verkäuferpersönlichkeit und typgerechtes Führungsverhalten
- Psychologisch fundierte Konzepte der Mitarbeitermotivation: Wie man Verkäufer mit den Instrumenten „Erfahrung“, „Erwartung“, „Selbstvertrauen“ und „Sinn“ zu Spitzenleistungen motiviert
- Das Konzept des „Förderns“ und „Forderns“ in der Führungspraxis des Verkaufsleiters
- Erkennen und Lösen von Leistungsblockaden bei Verkäufern
- Führungsgrundsätze für die ergebnisorientierte Mitarbeiterführung mit Absatzzielen

Individuelles Coaching von Verkäufern

- Feedback als wirksames Führungsinstrument des Verkaufsleiters
- Einsatz erfolgreicher Coachinggespräche zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit von Verkäufern
- Verkäufer durch individuelles Coaching „preisfest“, „stressfest“ und „konkurrenzfest“ machen und so die Performance steigern
- Effiziente Methoden zur Gesprächsplanung und Verhandlungsvorbereitung im Coaching