



## Abendworkshop: Mitarbeitergespräche im Vertrieb im „Krisen-/Entwicklungsfall“ erfolgreich führen



### Hintergrund:

Das Quartals neigt sich dem Ende und ein Blick auf die Umsatz- und Ertragszahlen Ihres Vertriebsteams verheißt nichts Gutes: Beim genauen Blick auf die Erfolgsstatistiken fällt Ihnen auf, dass Ihr langjähriger und sonst so erfolgreicher Verkäufer Herr M. seit einiger Zeit nicht mehr die Zahlen erreicht, die er im Stande ist zu leisten und die Sie im Rahmen des Zielvereinbarungsgesprächs mit ihm ins Auge gefasst hatten.

Was ist mit Herrn M. los? Steckt er im Leistungstief?

Kennen Sie als Vertriebsführungskraft diese oder ähnliche Situationen? Fragen Sie sich manchmal auch, wie Sie mit dem Mitarbeiter in diesem Fall am besten umgehen bzw. sprechen sollen?

Dann werden Sie im Rahmen dieses Abendworkshops mit „Praxischarakter“ Antworten auf Ihre Fragen erhalten. Denn fallbezogen beleuchten wir gemeinsam, wie Sie am besten Mitarbeitergespräche führen können, wenn Ihr bzw. Ihre Vertriebsmitarbeiter die avisierten Verkaufszahlen nicht mehr erreichen.

Wie kommunizieren, wenn Sie feststellen, dass Ihr Verkäufer beispielsweise im Formtief steckt, bzw. offenkundig kaum das bestehende Cross-/Upselling Potenzial beim Kunden nutzt oder einfach nachweisbare Abschlussschwächen zeigt?

Genau zu diesen oder ähnlichen Fragestellungen werden wir an diesem Abend gemeinsam Strategien und Vorgehensweisen entwickeln, die es Ihnen als Führungskraft ermöglichen, Mitarbeitergespräche in derartigen „Krisen-/Entwicklungsfällen“ noch individueller und zielgerichteter zu gestalten.

### Themen auf einen Blick:

- Grundsätze und Regeln für ein erfolgreiches Mitarbeitergespräch im Vertrieb
- Die Vertriebsführungskraft als effektiver „Fragensteller“
- Erfolgreiche Gestaltung von Mitarbeitergesprächen im „Krisen-/Entwicklungsfall“
- Individuelle Fallbearbeitung Ihrer Beispiele aus der Praxis

## **Zielgruppe:**

Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb/Verkauf (Innendienst/Außendienst) bzw. vertriebsnahen Positionen, die Vertriebs-/Verkaufsteams führen

## **Methoden:**

- Trainerinput
- Fallbeispiele
- Praxisübung
- Gruppendiskussion

## **Termin:**

Montag, 31.01.2011, 18-21:30 Uhr

## **Ort:**

Mercure Hotel Remscheid  
Jägerwald 4  
42897 Remscheid

## **Ihr Beitrag:**

69€ (inkl. Teilnehmerunterlagen, Getränke, Snacks)