



**Führungskräfte setzen die  
GS2020 /  
Vertriebsausrichtung der  
Zukunft (VdZ) um**



## **Führung im Vertrieb (FiV)**

**Führung im Wandel – stellen Sie Ihre Führungskräfte auf die  
neuen Anforderungen ein**

Potsdam, 15.09.2020

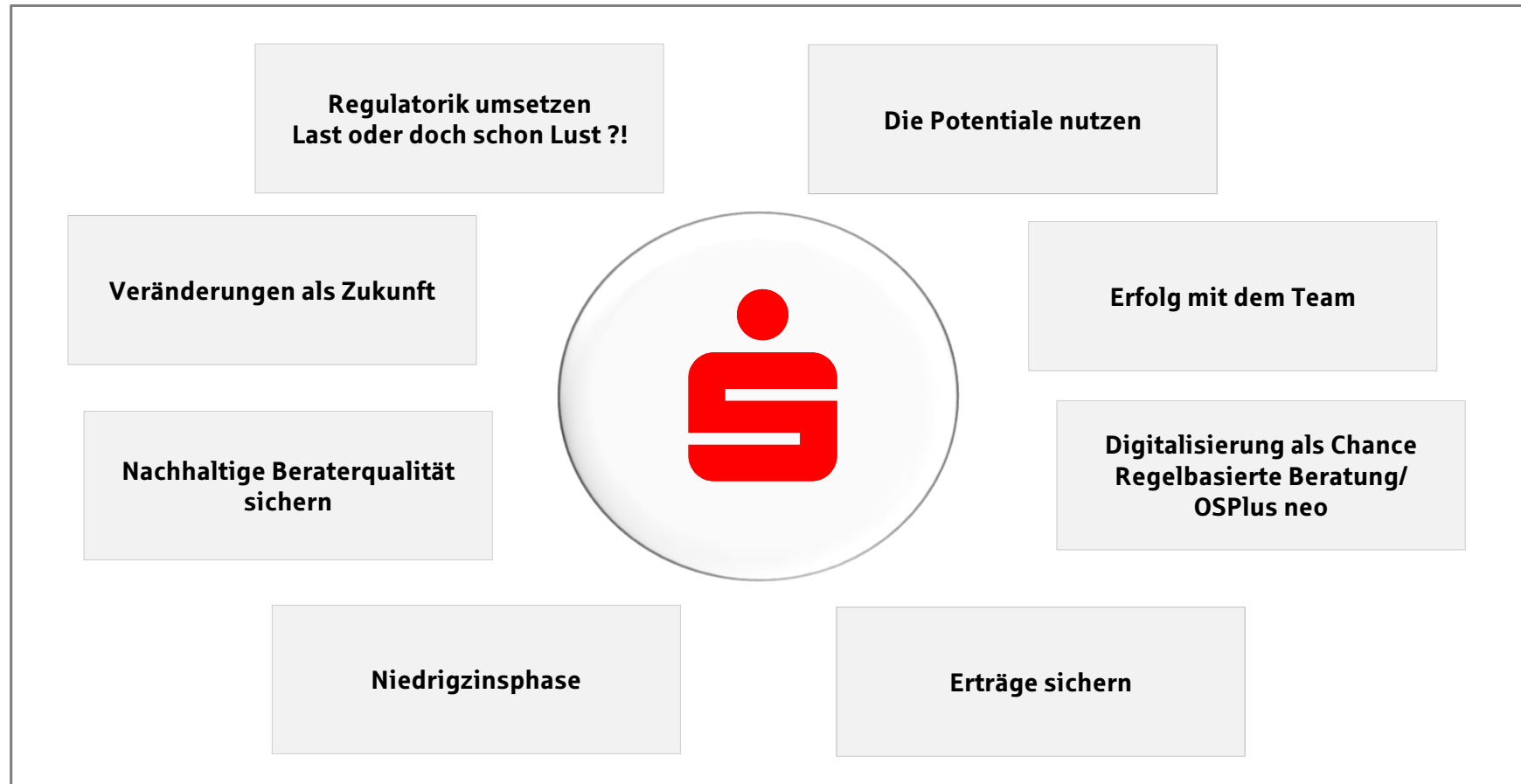


*Wir machen es einfach*

**2020**

# Vertriebserfolg stärker zum Gegenstand von Führung machen

Wir machen es einfach  
**2020**



# Führungsqualität als zentraler Stellenwert für den Vertriebs Erfolg und die Umsetzung der Qualitätsziele im Vertrieb

Wir machen es einfach  
2020

Die Umsetzung der „Geschäftsstrategie 2020“ / Vertriebsausrichtung der Zukunft (VdZ) erfordert neue Strukturen und eine stärkere Systematisierung in der Führungsarbeit. Führung wirkt immer und beeinflusst die Mitarbeiterleistung direkt.



- Wirksame Führung ist der Schlüssel, um die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich meistern zu können
- Wirksame Führung schafft Sicherheit und Orientierung
- Führungsstandards und -prozesse haben den entscheidenden Einfluss auf den Vertriebs Erfolg, wenn diese über alle Hierarchieebenen gelebt werden
- Erfolgreiche Vertriebseinheiten durch konsequent umgesetzte Führungsprozesse und praxisnahe Führungsrollen
- Mitarbeiter fordern vielfach eine klare Führung ein – die Zufriedenheit steigt
- Führungskräfte sind wesentliche Treiber in Veränderungsprozessen
- Führungskräfte stellen die nachhaltige Qualität in der Umsetzung sicher
- Mitarbeiter entwickeln / erfolgreich machen

**Führung wirkt – Immer !**

# Kompetenzprofile Führung im Vertrieb z. B.

		Leiter Filiale (neu)						
		wenigerausgeprägt	teilweise ausgeprägt	ausgeprägt	deutlich ausgeprägt	stark ausgeprägt	sehr stark ausgeprägt	übermäßig ausgeprägt
Führungswissen	1. Aufgabenbezogenes Fachwissen /-können							
	2. Multikanalkompetenz							
Selbstkompetenz	3. Entscheidungsfähigkeit							
	4. Offenheit für Veränderungen							
Führungsfertigkeiten	5. Initiative							
	6. Verantwortungsübernahme							
Sozialkompetenz	7. Kundenorientierung							
	8. Ziel- und Ergebnisorientierung							
	9. Einfühlungsvermögen/ Empathie							
	10. Mitarbeiterförderung							
	11. Mitarbeitermotivation							
	12. Konsequenz in der Führung							
	13. Beratungsfähigkeit/Coaching							
	14. Kommunikationsfähigkeit							
	15. Feedbackfähigkeit/-orientierung							
	Spezifische Kompetenz	16. Unternehmerisches Denken und Handeln						
17. Teamorientierung/-fähigkeit								
18. Effektive Arbeitsorganisation								

**Individuell auf die jeweilige Führungsposition, die neuen Anforderung und Ihr Haus angepasst – und vieles mehr ...**



# Ihr und unser Ziel – Führen mit messbarem Erfolg

- ➔ Systematisch
- ➔ für die verschiedenen Hierarchieebenen
- ➔ Herausforderungen gezielt angehen
- ➔ auf veränderte Anforderungen einstellen
- ➔ Erträge sichern

Dabei verfolgen wir die individuellen Ziele Ihrer Häuser und der einzelnen Führungskraft.

**Besprechen Sie mit uns Ihre Ziele!**



# Führung im Vertrieb – Systematisch zur Qualität

Wir machen es einfach  
2020



**Inhouse und individuell mit der Standortanalyse  
oder**

**mit unseren zentralen Seminarbausteinen**

**Bereiten wir Ihre Führungskräfte auf die Anforderungen der neuen Zeit im  
Vertrieb vor.**

**Wir beraten Sie gerne.**



# Führung im Vertrieb – Inhouse und individuell mit der Standortanalyse

Wir machen es einfach  
**2020**



# Seminarreihe Führung im Vertrieb (FiV)





# Leistungsversprechen einlösen

## Ziel- und ergebnisorientierte Mitarbeitergespräche führen

Wir machen es einfach  
**2020**

<b>Ziel:</b>	Sie nutzen einen wirksamen und nachhaltigen Führungsprozess. Sie stärken die individuellen Potenziale Ihrer Mitarbeiter, um Ihre Vertriebsziele sicher zu erreichen.
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Selbstverständnis meiner Rolle als Führungskraft im Vertrieb</li><li>➤ Der Führungsprozess für die Vertriebseinheit</li><li>➤ Effektive und effiziente Mitarbeitergespräche - Gesprächsarten und -abläufe<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Zielvereinbarungsgespräch</li><li>➤ Steuerungsgespräch</li><li>➤ Vertriebsgespräch</li><li>➤ Entwicklungs-/Beurteilungsgespräch</li></ul></li><li>➤ Differenzierte Mitarbeitergespräche mit dem Fokus auf Leistung und Potenzial</li><li>➤ Qualitativ hochwertiges Feedback</li><li>➤ Individuelle Weiterentwicklung der Mitarbeiter</li><li>➤ Lösungswege für Konflikte und Interessenunterschiede</li></ul>
<b>Termin</b>	<b>22. – 23.04.2021</b> V-044139
<b>Ort</b>	<b>Potsdam</b>

### Ihr Trainer



Klaus Taig

# Vertriebsteams zum Erfolg führen

## Die Zauberformel ?!

Wir machen es einfach  
**2020**

<b>Ziel:</b>	Sie erfahren, wie es gelingt, eine vertriebsorientierte Team-Kultur zu implementieren, um mit langfristig motivierten Mitarbeitern dauerhaft hohe Leistungen zu erbringen.
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Meine Rolle und Verantwortung als Führungskraft? Gruppengespräche vorbereiten und durchführen<ul style="list-style-type: none"><li>○ Teamrunde</li><li>○ Beraterrunde</li><li>○ Leiterrunde</li><li>○ Expertenrunde</li><li>○ Ad hoc-Gespräch</li></ul></li><li>➤ Einvernehmliche Entscheidungen herbeiführen und nachhalten</li><li>➤ Gruppendynamische Prozesse konstruktiv steuern</li><li>➤ Übungs- und Trainingssequenzen gestalten</li><li>➤ Eine offene Lernkultur im Team fördern</li></ul>
<b>Termin</b>	<b>10. – 11.06.2021</b> V-044125
<b>Ort</b>	Potsdam

### Ihr Trainer



Frank Engel

# Effizient steuern – erfolgreich führen

## Steuerung und Organisation von Vertriebseinheiten

Wir machen es einfach  
**2020**

<b>Ziel:</b>	Sie planen Ihre optimierte Vertriebseinheit.
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Wie steuere ich meine Vertriebseinheit, damit ich/wir die relevanten Ziele erreiche/n?</li><li>➤ Vorhandene Ressourcen und Kapazitäten optimal nutzen</li><li>➤ Handlungsfelder identifizieren und priorisieren</li><li>➤ Selbst- und Zeitmanagement optimieren</li><li>➤ Mitarbeiter an Entscheidungen beteiligen und so für eine hohe Identifikation mit dem Ergebnis sorgen</li></ul>
<b>Termin</b>	<b>02. – 03.09.2021</b>
	V-044202
<b>Ort</b>	Potsdam

### Ihr Trainer



Marc Miericke

# Veränderungen im Vertrieb begleiten Herausforderungen meistern

Wir machen es einfach  
**2020**

<b>Ziel:</b>	Sie erfahren, wie Sie Veränderungen im Vertrieb überzeugend kommunizieren und Mitarbeiter für diese gewinnen.
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Veränderungen im Vertriebsstandort überzeugend kommunizieren und umsetzen</li><li>➔ Mitarbeiter einbeziehen</li><li>➔ Wertvolles bewahren, das Selbstvertrauen der Mitarbeiter stärken</li><li>➔ Den Mitarbeitern Eigenverantwortung und Gestaltungsspielräume geben</li><li>➔ Umsetzungserfolge analysieren und bewerten</li><li>➔ Anpassungsbedarfe ableiten und umsetzen</li></ul>
<b>Termin</b>	<b>03. – 04.11.2021</b> V-044126
<b>Ort</b>	Potsdam

## Ihr Trainer



Frank Engel

# Die Führungskraft als Vertriebscoach

## Leistung garantieren

Wir machen es einfach  
2020

<b>Ziel:</b>	Nachhaltige Steigerung der Vertriebsergebnisse und der Kundenzufriedenheit durch eine konsequente leistungs- und potenzialorientierte Begleitung der Mitarbeiter am Arbeitsplatz.
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Rolle der Führungskraft in der Vertriebsbegleitung</li><li>➔ Formen der Umsetzungsbegleitung zur Weiterentwicklung der eigenverantwortlichen Verkäuferpersönlichkeit</li><li>➔ Unterschiedliche Beratertypen und Veränderungsmotive berücksichtigen</li><li>➔ Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen</li><li>➔ Standards für ein qualifiziertes Feedback</li><li>➔ Individuelle Maßnahmen ableiten</li></ul>
<b>Termin</b>	<b>22. – 23.09.2021</b> V-044141
<b>Ort</b>	Potsdam

### Ihr Trainer



Klaus Taig

# Führung von Führungskräften im Vertrieb

## Gemeinsam gewinnen

Wir machen es einfach  
**2020**

**Ziel:** Sie begleiten Führungskräfte im Vertrieb und sichern so die nachhaltige Umsetzung eines wirksamen Führungsprozesses zur Steigerung der Vertriebsergebnisse.

**Inhalte**

- Der strukturierte ganzheitliche Führungsprozess -  
Das neue Rollenverständnis für Führungskräfte
- Führung in der Verantwortung für Ertragssteuerung -  
Handlungsfähigkeit in turbulenten Zeiten
- Sicherheit in der Umsetzung der Aufgaben als übergeordnete  
Führungskraft
- Professionelle Führungsgespräche
- Führungskräfte nachhaltig weiterentwickeln
- Checklisten nutzen
- Selbstverantwortung stärken/einfordern/mit Ideen anregen

**Termin** **22. – 23.09.2021**  
V-044141

**Ort** Potsdam

### Ihr Trainer



Marc Miericke

Sprechen Sie mich gerne an:

Petra Linder 0431 5335-114  
petra.linder@nosa-online.de

[www.nosa-online.de](http://www.nosa-online.de)

