Führung im Vertrieb - Ergebnisse steuern. Menschen entwickeln. Vertriebserfolg sichern - Vollzeit - Präsenz

Kurs-Nr. FKFIV-271

Beschreibung

Viele Führungskräfte im Vertrieb stehen vor der Herausforderung, betriebswirtschaftliche Kennzahlen in konkrete, operative Ziele und Maßnahmen zu übersetzen. Häufig bleibt unklar, welche Aktivitäten im Team wirklich zum Erfolg führen – und wie Mitarbeitende dabei gezielt begleitet und entwickelt werden können.

In diesem praxisnahen 2-Tages-Seminar lernen Sie, Ihre Mitarbeitenden so zu führen, dass Motivation und Ergebnisorientierung im Gleichgewicht stehen.

Ihr Nutzen:
Sie gewinnen Sicherheit in der Steuerung Ihres Vertriebsteams, führen zielgerichteter und schaffen Transparenz über Leistung und Entwicklung. So sichern Sie nicht nur Ergebnisse, sondern auch Motivation und Bindung Ihrer Mitarbeitenden.

Zielgruppe

Führungskräfte im Vertrieb, Vertriebsleitende, Teamleitende

Inhalt

- Wichtige und relvante KPI´s
- Ihre Rolle als Coach aktiv gestalten,
- Entwicklungsgespräche individuell und lösungsorientiert führen,
- motivierende Team-Meetings leiten, die Klarheit und Energie schaffen,
- und durch permanenten Praxistransfer nachhaltige Wirkung sichern

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Veranstaltung online ansehen

https://www.ihkakademie-sbh.de/weiterbildung/details/fuehrung-im-vertrieb-ergebnisse-steuern-menschen-entwickeln-vertriebserfolg-sichern-vollzeit-praesenz_120429

Standort und Termin

MI. 13 JAN. 2027

13. Jan. bis 14. Jan. 2027
Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termindetails

16 Unterrichtseinheiten

Investition

769,-
inkl. Unterlagen

Ansprechpartnerin

Aileen Höfner

07721 922-311
07721 922-9311
hoefner@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Schwarzwald-Baar-Heuberg
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

Dozenten

- Bernhard Oberer

07721 922-200
akademie@vs.ihk.de
IHK Akademie
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen