



## ZIELGRUPPE

Erfahrene und angehende Führungskräfte in Vertrieb, die bereits Erfahrung in der Führung vom angestellten Vertriebsmitarbeitenden und/oder selbstständigen Vertriebseinheiten haben oder planen, hier aktiv zu werden.

## TRAININGSINHALTE

### 1. Systemische Analyse des Vertriebsbereiches

- a. **Ganzheitlicher Ansatz:** Dein Vertriebsbereich als Teil des Unternehmens
- b. **Wechselwirkungen:** Abteilungen, Kunden, Partner und Marktumgebung
- c. **Dynamische Perspektive:** Wie entwickeln sich Strukturen und Prozesse?
- d. **Fokussierung:** Beziehungsebene – Mitarbeitende, Teams, Abteilungen und externe Stakeholder in Beziehung zueinander bringen
- e. **Retroperspektive:** Stärken und Schwächen in der Vergangenheit klären
- f. **Potenzialanalyse:** Klärung der individuellen KPI's (Key Performance Indicators) aller Beteiligten

### 2. Motivation von Mitarbeitern

- a. **Zieldefinition:** Eigene Ziele im Kontext des Unternehmens klären
- b. **Vorgehensmodell:** Entwicklung deines individuellen Vorgehensmodells
- c. **Vertriebsprozesse:** Klärung von Lead-Generierung, Pipeline-Management (Sales Funnel), Abschlussstrategie und After-Sales-Service.
- d. **Verteilung:** Eigene Ziel mit Blick auf KPI's der Beteiligten verteilen.

### 3. Aufbau langfristiger Partnerbeziehungen

- a. **Partner:** Kommunikation auf Eigenhöhe
- b. **Zielvereinbarung:** Definition und Vereinbarung von individuellen Zielen
- c. **Controlling:** Controlling von Zielvereinbarungen
- d. **Coaching:** Fördergespräche führen
- e. **Qualifizierung:** Maximierung der Teamleistung, Unterstützung durch Qualifizierung
- f. **Effizienz:** Leistungssteigerung des Umsatzes durch Effizienz
- g. **Kommunikation:** Schaffung einer positiven Kommunikationsstruktur

## TRAININGSNUTZEN

- **Optimierung deiner Führungskompetenz**  
Du lernst, wie du Mitarbeitende und Teams optimal motivieren, leiten und entwickeln kannst und optimierst dabei deine Kommunikationsmöglichkeiten, indem du klar, motivierend und zielgerichtet kommunizierst.
- **Nachhaltige Umsatzsteigerung**  
Durch deine optimierte Vertriebsstrategie kannst du Vertriebsprozesse effizienter gestalten und bessere Ergebnisse erzielen, indem du strukturiert und klar führst. Du entwickelst langfristige Ideen und Strategien, die dir dauerhaft gute Ergebnisse bringen.
- **Persönliches Wachstum**  
Du lernst dich selbst gezielt zu reflektieren und eigene Potenziale zu erkennen. Zusätzlich erfährst du alles über dein optimales Zeitmanagement und bekommst Einblicke in dein individuelles Stressmanagement.
- **Werkzeuge und Methoden**  
Du erhältst Zugang zu bewährten Methoden und Techniken für die erfolgreiche Führung in Vertrieb und erfährst alles über den praktischen Einsatz von technischen Hilfsmitteln.
- **12 Monate Zugriff auf unser Expertencoaching**

## TRAININGSART

Das hier dargestellte Training kann als Inhouse Veranstaltung ONLINE (4 Online-Module mit jeweils 4 Stunden) oder ON-SITE (in Präsenz in 2 Tagen) durchgeführt werden. Die Anpassung von Themen und Inhalten ist möglich.

## TERMINE & KOSTEN

Dieses Training bieten wir als Inhouse Veranstaltung zu individuellen Konditionen an.

## Warum dieses Training?

Du machst den Unterschied! Als Führungskraft im Vertrieb entscheidest du über Erfolg oder Misserfolg und nimmst damit eine Schlüsselrolle im Unternehmen ein. Langfristig erfolgreich bist du, wenn es dir gelingt, langfristige Beziehungen aufzubauen und zu etablieren.

Am Ende braucht Vertrieb Ergebnisse. In diesem exklusiven Training lernst du als Führungskraft im Vertrieb, wie du systematisch starke Vertriebsstrukturen schaffst, die langfristig Wachstum und Erfolg sicherstellen. Dabei vermitteln wir dir die wichtigsten Strategien, um dein Team zu Höchstleistungen zu motivieren, klare Prozesse zu implementieren und deine Vertriebsergebnisse messbar zu steigern.

Du möchtest mehr über diese Qualifizierung erfahren? Dann vereinbare einfach einen kostenlosen ONLINE-TERMIN über [www.futurefloor.de](http://www.futurefloor.de) oder scanne einfach den QR-Code.

