



Führungspersönlichkeit im Vertrieb gesucht!

- Oder wie bringen Sie Ihr Team an die Spitze? -



Genau darum gehts!

Der Auftrag ist klar und heißt Zielerreichung!

Dieser Begriff ist in keinem anderen Bereich von so hoher Bedeutung als im Verkauf! Die Ziele gilt es verantwortungsbewusst und hochmotiviert anzunehmen und gemeinsam mit Ihrem Team umzusetzen!

Die richtige Verkaufsstrategie, die entsprechenden Aktivitäten, die richtigen MitarbeiterInnen auf der richtigen Position, Kennzahlen zum Monitoren, wertschätzender Umgang mit den Mitarbeiterinnen und der passende Führungsstil steuern Ihren Vertrieb und das Unternehmen zum Erfolg. Gelingt es, alles richtig gemacht. Herzlichen Glückwunsch! Aber! Wäre noch Potenzial nach oben gewesen?

Gelingt es nicht...? Dann beginnt die Suche nach dem Warum. Markt, Wettbewerb, der Preis, die Produkte usw. liefern mögliche Antworten. Aber! Haben wir alles gegeben?





Wo liegen die Schwachstellen?

Verkaufserfolge mit seinem Team auszubauen, erfordert einen 360° Blick. Marktbeobachtung, neue Produkte, Mitarbeiterwechsel und das Tagesgeschäft nehmen enorme Ressourcen in Anspruch. Nachhaltig erfolgreiches Sales Development braucht eine veränderte Führungsarbeit. Das JourFix mit Blick auf die Resultatkennzahlen und die offenen Projekte reicht dazu nicht mehr aus. Ihre MitarbeiterInnen erwarten aktive und individuelle Führung von Ihnen. Täglich!



Was tun wir nun?



Wir versuchen, Sie aus einem anderen Blickwinkel zu unterstützen. Mit Best Practice Beispielen und erfolgreich umgesetzten Konzepten geben wir Impulse, die wir mit Ihnen individualisieren und für Ihren täglichen Job anwendbar machen. Wir begleiten Sie aktiv in der Implementierung und stellen damit die Nachhaltigkeit gemeinsam mit Ihnen sicher.



Das ist Inhalt!

ab 08:30 „Come & Get Together“ bei OmniaConsult. Kaffee & Kennenlernen der Teilnehmer untereinander

Start 09:00

Auszug aus dem Themenspectrum

- Die Rolle und die Aufgaben der Führungskraft in Zukunft
- Situatives Führen und der persönliche Führungsstil - wichtiger denn je
- Aktivitäts- und Resultatkennzahlen - was sagen diese Zahlen?
- Interpretation der Kennzahlen und persönliches Feedback dazu
- Sinn - Einstellung - Motivation der MitarbeiterInnen
- Erreichen und entwickeln der MitarbeiterInnen
- Training - Übung - Feedback!

Dazwischen Kaffeepause - Mittagessen - Kaffeepause

Ende ca. 16:00





Darum mit uns!

Verkauf ist DIE Priorität in einem Unternehmen. Und darauf haben wir uns spezialisiert. Ganzheitlich!

Jeder Vertrieb funktioniert jedoch anders und erfordert die entsprechende Individualität. Diese Individualität zeichnet uns aus! Wir arbeiten gemeinsam mit Ihnen und Ihren MitarbeiterInnen an neuen Ideen und Ansätzen in ihrem speziellen Verkaufsprozess. Absolut individuell und sofort umsetzbar.



Mit weit über 25 Jahren internationaler Vertriebs- und Führungserfahrung in den unterschiedlichen Branchen greifen wir dabei auf eine breite und umfassende Praxiserfahrung zu. Unsere Leidenschaft und unsere Begeisterung für den Verkauf als Ganzes, kombiniert mit klarem Feedback und Weitblick bewegt Menschen und Teams erfolgreich an die Spitze.

Wir leben Verkauf! Im Ganzen! Darum OmniaConsult!



Facts

Zielgruppe:

Geschäftsführer
Vertriebsleiter
Führungskräfte im Verkauf

Termin:

02.04.2020

Trainer:

Steffen Kühnel

Investition:

€ 990,00 zuzügl. USt.
inkl. Catering

OmniaConsult e.U.

Rennweg 9
A-1030 Wien
Telefon: +43 [0] 1 290 40 60
www.omniaconsult.at

Location:

OmniaSalesAcademy
Rennweg 9
1030 Wien
www.omniaconsult.at