

Crashkurs

Geprüfter Verkaufsleiter

HCH Summer School 2011

Um was es geht

Das Aufgabenfeld des Verkaufsleiters hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Reichte es früher oft noch aus, ein charismatischer Top-Verkäufer zu sein, ist heute fundiertes Know-how in den Bereichen Führung, Kommunikation, Vertriebssteuerung und Betriebswirtschaft gefragt.

In diesem Crashkurs werden alle Inhalte praxisorientiert vermittelt. Im Rahmen von Fallstudien, Rollenspielen, Einzel- und Gruppenarbeiten haben Sie die Gelegenheit zu intensivem Training mit individuellem Feedback.

Zielgruppen

Dieser Crashkurs richtet sich an Verkaufsleiter, Junior-Verkaufsleiter, Gebietsverkaufsleiter, regionale Verkaufsleiter, Niederlassungsleiter sowie alle im Verkauf tätigen mit Mitarbeiter- und Umsatzverantwortung.

Ihr persönlicher Nutzen

Sie treffen die richtige Auswahl der betriebswirtschaftlichen Hilfsmittel zur Strategiefindung. Sie ermitteln und analysieren die Daten Ihres Vertriebes und steuern diesen zieloptimiert. Sie verbessern die Performance Ihrer Mitarbeiter und richten diese auf die Erfordernisse des Marktes aus. Sie verbessern Ihre Führungsarbeit, die Kommunikation und Präsentation vor Kunden, Mitarbeitern und dem Management.

Abschlussprüfung

Die Teilnehmer können am letzten Tag des Crashkurs an einer Abschlussprüfung teilnehmen und erhalten neben der Teilnahmebestätigung entsprechend dem Prüfungsergebnis den qualifizierten HCH-Abschluss: Geprüfter Verkaufsleiter.

HCH Summer School 2011 (Sales)

Der Sommer ist die Zeit, in der viele mit ihrer Familie in den Urlaub reisen. In Deutschland sind - bedingt durch die Sommerferien der 16 Bundesländer - fast 3 Monate „frei“. Viele Bildungsveranstalter - gleichgültig, ob öffentliche oder firmeninterne - bieten in dieser Zeit kaum Seminare und Trainings an. Diesem treten wir mit der HCH Summer School entgegen.

In diesem Jahr (2011) liegen die Sommerferien in der Zeit vom 24.06 (Saarland) bis zum 12.09 (Bayern). In genau dieser Zeit finden unsere Business-Seminare statt. Die maximale Teilnehmerzahl ist bei den Veranstaltungen auf 12 begrenzt, um den optimalen Trainingserfolg gewährleisten zu können.

Begrenzung der Teilnehmerzahl je Veranstaltung auf maximal 12 Teilnehmer.

Auch in diesem Jahr bieten wir wieder Veranstaltungen für Vertriebsprofis an: Vertriebsleiter und Key-Account-Manager.

Werden Sie Teilnehmer der HCH Sales Summer School 2011 und treffen Sie Kollegen aus Ihrem Berufsbild in einer einzigartigen Lernatmosphäre. Öffnen Sie die Tür nachhaltig für Ihren beruflichen Erfolg.

Warum Sie sich unbedingt anmelden sollten

Erleben Sie exzellente Seminare und Workshops in kleinen Gruppen.

Genießen Sie die inspirierende Atmosphäre in kleinen Universitätsstädten in einem sommerlichen Umfeld.

Teilnehmer der HCH Summer School haben die Möglichkeit, Mitglied im „Verkaufsleiter-Forum“ zu werden, um Kontakt zu anderen Verkaufsleitern zu bekommen und zu halten und damit einen dauerhaften Wissensaustausch zu garantieren.

Knüpfen Sie Kontakte zu Teilnehmern mit unterschiedlichem akademischen und fachlichen Hintergrund.

Stellen Sie die Fragen, die Sie wirklich interessieren und weiterbringen - in einer Lernatmosphäre mit geringer Teilnehmerzahl ist auch Zeit für die ausführliche Beantwortung Ihrer Fragen.

Erweitern Sie Ihr Wissen durch Gespräche mit Teilnehmern bei gemeinsamen Abendveranstaltungen.

Optional können Sie Ihre Veranstaltung mit einer Prüfung abschließen: Geprüfter Verkaufsleiter (HCH) und Geprüfter Key-Account-Manager (HCH).

1. Tag: Psychologie der Verkäuferführung

- Führung und Organisation der eigenen Person
- Besonderheiten bei der Zusammenarbeit mit Verkäufern
- Selbsterkenntnis und Führungserfolg: Zusammenhänge zwischen Persönlichkeit und Führungsstil
- Selbsttest zum Erkennen des eigenen Führungsverhaltens
- Alternative Konzepte für das persönliche Führungsverhalten: Chancen und Grenzen der persönlichen Veränderung
- Einstellung des Verkaufsleiters gegenüber Mitarbeitern: Umgang mit unterschiedlichen Verkäuferpersönlichkeiten
- Wichtige Führungsstile im Überblick
- Grundlagen eines positiven Führungsstils
- Verkäuferführung mit Zielsetzungen: Zielvereinbarungen sicherstellen und durchsetzen
- Mitarbeitergespräche als taktisches Führungsinstrument
- Exkurs: Feedback-, Kritik- und Konfliktgespräche
- Anerkennung und Bestätigung als Grundlage des Führungserfolges
- Konfliktmanagement in der Verkäuferführung: Umgang mit schwierigen Verkäufern
- Leistungseinbruch bei Mitarbeitern: Möglichkeiten der Problembehandlung

2. Tag: Kommunikations- und Präsentationstechniken

- Der Verkaufsleiter als Teamleader und Coach
- Nachhaltige Interaktionsstrategien zwischen Verkaufsleiter und Mitarbeitern
- Klassische Kommunikationsfehler: Auswege bei Kommunikationsproblemen
- Schutz der eigenen Mitarbeiter durch positive Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen
- Exkurs: Interaktion mit dem Management
- Grundsätze der Rhetorik
- Erfolgreiche Kommunikation und Argumentation: Argumentieren im Gespräch
- Körpersprache: Mimik, Gestik, Körperhaltung, Stimme, positive und negative Signale
- Gesprächstechniken und Gesprächssteuerung schwieriger Gespräche
- Die Planung einer Präsentation: Von der Checkliste bis zum Medieneinsatz
- Technische Defekte und Pannen: Passende Worte und Aktivitäten in der Zwangspause

3. Tag: Neukundengewinnung und Umsatzstabilisierung

- Strategische Ziele bei der Neukundengewinnung, Umsatzstabilisierung und Umsatzerhöhung
- Neukundengewinnung vs. Stammkundenbetreuung
- Alternative Konzepte der strategischen Neukundengewinnung im Verkaufsbezirk
- Entscheidungen über Push- oder Pull-Strategien: Zusammenarbeit mit dem Management und dem Marketing
- Methoden und Instrumente dauerhafter Neukundengewinnungs-Programme
- Kundenanalyseverfahren vor dem Erstgespräch
- Erfolgreich verhandeln mit potenziellen Neukunden: Hilfsmittel und Gesprächsunterlagen für das Erst- und Folgegespräch
- Gesprächsanalyse und Nachbereitung von Gesprächen: Verhandlungen mit Neukunden bewerten und nachbereiten
- Entscheidungskriterien für das weitere Vorgehen: Erfolgswahrscheinlichkeiten für den Abschluss

4. Tag: Analyse des Verkaufsgebiets

- Betriebswirtschaftliches Basiswissen zur Analyse des Verkaufsgebiets
- Entwicklung regionaler Vertriebsstrategien
- Grundlagen der Steuerung des Vertriebsgebiets mit Kennzahlen
- Aufbau und Aussagekraft einer gebietsspezifischen Kostenrechnung
- Instrumente zur Analyse des Verkaufsgebiets
- Die Deckungsbeitragsrechnung als Analyse-Tool für Produkte, Kunden und Regionen
- Wirtschaftlichkeits- und Rentabilitätsberechnungen
- Break-Even-Analyse und Pay-off-Periode
- Markt- und Kundenzufriedenheitsanalysen

5. Tag: Methoden zur Vertriebssteuerung

- Gebietsanalysen und optimale Gebietseinteilung
- Zeitanalysen: Verkaufsaktive Zeit als Engpass der Vertriebssteuerung
- Besuchs- und Routenplanung
- Kundenklassifizierungsverfahren und wertorientierte Kundenanalyse u.a. ABC- und Portfolio-Analysen
- Aufbau eines Kennzahlen-Systems für die Vertriebssteuerung und Verkaufskontrolle
- Kennzahlen zur Steuerung und Kontrolle des Außendienstes
- Führung des Außendienstes mit Hilfe betriebswirtschaftlicher Zielvereinbarungen
- Kunden- und Regionalmarketing

- Abschlussprüfung

Seminartermine und -orte

11. Bis 15. Juli 2011 in Heidelberg
01. bis 05. August 2011 in Göttingen

Zeiten

Montag bis Freitag jeweils 9:00 bis 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr

€ 2.650,00 + MwSt je Teilnehmer
ab 2 Teilnehmern 10% Nachlass = € 2.385,00 + MwSt je Teilnehmer
ab 3 Teilnehmern 15% Nachlass = € 2.252,50 + MwSt je Teilnehmer
inkl. Mittagessen, Pausengetränke und Arbeitsunterlagen

Veranstalter

Heckl Consulting Hamburg
Werderstrasse 58, 20149 Hamburg / Harvestehude
Telefon +49 40 4104643
Fax +49 40 448597
info@heckl-consulting.de
www.heckl-consulting.de

Anmeldung

Bitte verwenden Sie für Ihre Anmeldung, wenn möglich das beiliegende Anmeldeformular. Anmelden können Sie sich per Post oder Fax mit diesem Formular oder formlos per Telefon oder eMail (Adresse siehe oben).

Für diese Veranstaltung besteht aus fachlichen Gesichtspunkten eine Begrenzung der Teilnehmerzahl auf 12 Personen. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs gebucht. Die frühzeitige Anmeldung sichert Ihnen Ihren Seminarplatz. Bitte leiten Sie das Programm an Interessenten in Ihrem Unternehmen weiter.

Veranstaltungsorte und Übernachtung

Mit der Anmeldebestätigung teilen wir Ihnen die Adresse des Seminarhotels mit. In den jeweiligen Hotels stehen reservierte Zimmerkontingente zur Verfügung. Reise- und Übernachtungskosten sind nicht Bestandteil der Seminargebühr. Wünschen Sie ein Komplettangebot (All-Inklusiv-Rechnung), so sprechen Sie uns darauf gesondert an.

Rechnung

Nach Anmeldung erhalten Sie eine Rechnung. Diese muss bis zum Veranstaltungsbeginn bezahlt sein. Erfüllungsort für beide Teile ist Hamburg.

Absagen

Bei Absagen bis vier Wochen vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr je Teilnehmer von € 100,00 + MwSt berechnet. Bei Absagen bis zwei Wochen vor Seminarbeginn ist die halbe Seminargebühr fällig. Bei späteren Absagen bzw. Nichterscheinen zum Seminar ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden.

Inhouse

Dieses Seminar können Sie auch als Inhouse-Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2011-01-03



Ja, ich melde mich für die Teilnahme am Crashkurs 2011-01-03 an.

Geprüfter Verkaufsleiter

Gewünschten Termin bitte ankreuzen:

11. Bis 15. Juli 2011 in Heidelberg

01. bis 05. August 2011 in Göttingen

Teilnahmegebühr € 2.650,00 + MwSt je Teilnehmer

Firma (Branche)

Vor- und Zuname

Abteilung und Funktion

Adresse (Straße, PLZ, Ort)

Telefon (Telefon, Mobil, Fax)

eMail

Rechnungsadresse

Datum und Unterschrift

Bitte verwenden Sie für Ihre Anmeldung, wenn möglich dieses Anmeldeformular.

Anmelden können Sie sich per Post oder Fax mit diesem Formular oder formlos per Telefon oder eMail bei:

Heckl Consulting Hamburg
Werderstrasse 58, 20149 Hamburg / Harvestehude
Telefon +49 40 4104643
Fax +49 40 448597
info@heckl-consulting.de