

SALES-TEAMS INSPIRIEREN, MOTIVIEREN UND FÜHREN.

Auf Dauer funktioniert als Leistungsanreiz nur die eigene Motivation der Verkäufer. Erfahren Sie, wie Sie Ihr Außendienst-Team erfolgreich trainieren und coachen - und wie Sie diesen inneren Antrieb bei Vertriebsprofis entfachen und erhalten.

Erfahrene Verkaufsleiter wissen, dass Prämiensysteme, Wettbewerbe und andere Leistungsanreize nur eine begrenzte Auswirkung auf die Motivation von Verkaufsprofis haben. Meist verpuffen sie schnell. Hier lernen Sie, wie Sie Ihr Vertriebsteam nachhaltig zu Spitzenleistungen führen.

Eine echte Führungspersönlichkeit - ein „Leader“ - weiß, dass ein erfolgreiches Vertriebsteam zwei wichtige Voraussetzungen braucht: Selbstvertrauen und Begeisterung. Er weiß, wie man Verkäufer anleitet, coacht, ihnen hilft, besser zu werden. Er kann sie inspirieren und motivieren, so dass sie über sich hinauswachsen und noch mehr Abschlüsse machen.

Termin:

Auf Anfrage

Investition: EUR 1.600,- + 20% MWSt.

Firmenintern auf Anfrage

Ein Trainingsprogramm in 2 Tagen



Was Sie lernen:

- Vertrauensbasis zu Mitarbeitern aufbauen
- Durchschnittliche Verkäufer zu überdurchschnittlichen machen
- Kundenbetreuer zu Verkaufsleistungen ansprechen
- Gesetz der zurückgehaltenen Leistung - wie Sie seine Auswirkungen vermeiden
- Schwierige Mitarbeiter für sich gewinnen
- Gute Nachwuchsteile coachen und der Firma erhalten
- Hemmschwellen von Mitarbeitern abbauen, zum Telefon zu greifen
- Aufbau persönlicher Beziehungen zum Kunden fördern
- "Zeiträuber" der Verkäufer eliminieren

Information: Dale Carnegie Österreich
Bartensteingasse 2, A-1010 Wien
Tel. 01/9850523;
Email: office@dale-carnegie.at
Web-Info: www.dale-carnegie.at/TRAINING

Anmeldung (Fax an: 01/9850523-33):

Ich melde mich verbindlich an zu „Professional Sales Management“ am:

Name (mit Titel)..... Firma:

Rechnungsanschrift _Firma _Privat

Straße: PLZ, Ort.....

Telefon: Mobil:

Email:

(Firmenmäßige) Unterschrift: