



Vertriebsakademie

Mitarbeiter im Vertrieb auf dem Weg zur Spitzenkraft

Fokus

Die Anforderungen an Unternehmen werden durch Leistungserwartungen der Kunden und durch hohe Dynamik geprägt. Der zukünftige Erfolg hängt maßgeblich vom Leistungsvermögen der Mitarbeiter ab. Leider gestaltet es sich zunehmend schwieriger, diese Leistungsträger zu akzeptablen Gehältern zu gewinnen. An dieser Stelle setzt die Vertriebsakademie an. Führende Unternehmen haben sich zum Ziel gesetzt, hervorragende Mitarbeiter selbst auszubilden und dadurch regional ansässige Mitarbeiter zu Spitzenkräften weiterzuentwickeln.

Dadurch entfallen hohe Einstellungskosten und das Risiko einer Fehleinstellung entfällt, da die Mitarbeiter schon bekannt sind. Die Verbundenheit mit dem Unternehmen steigt, die Fluktuation sinkt und die Gehälter bleiben auf einem akzeptablen Niveau.

Ziel ist es, pragmatische und erfolgserprobte Vorgehensweisen so zu trainieren, dass sie am Tag nach dem Seminar umgesetzt werden können. Der Fokus liegt damit auf der umsetzungsorientierten Ausbildung und nicht auf der akademischen Wissensvermittlung.

Nutzen

- Preiswerte Ausbildung von bewährten Mitarbeitern
- Zugang zu den besten Vertriebstrainings im Markt
- Schnelle, umsatzrelevante Qualifizierung der Mitarbeiter
- Steigerung der Abschlussquoten
- Steigerung der Motivation
- Erhöhung der Schlagzahl am Markt

Inhalte

Mobilisierung der Mitarbeiter • Professioneller Vertrieb und (Key-) Account-Management • Grundwissen BWL • Stärken der Persönlichkeit • Nutzenargumente für bessere und schnellere Umsätze • Präsentationssystematik • Marketing

Zielgruppe

Vertriebsaußendienst, Vertriebsinnendienst, neue Mitarbeiter im Vertrieb, erfahrene Mitarbeiter im Vertrieb, Umsteiger, interne Mitarbeiter (Vertriebsassistent, Service, etc.), die sich in den Vertrieb weiterentwickeln.

Weitere Informationen

Dauer: 4 x 2 Tage
Teilnehmeranzahl: bis zu 12 Teilnehmer
Kosten: auf Anfrage