



Michael Wieninger M. A. verfügt über langjährige Erfahrung in der Ausbildung von Vertriebs- und Verkaufsleitern. Er gehört in Deutschland zur kleinen Gruppe von Spitzentrainern, die ein eigenständiges Vertriebs- und Verkaufs-Know how mit neuen Sichtweisen und Methoden entwickelt haben. Sein Know how begründet sich auf seinen außergewöhnlichen Karriereverlauf. Nach 15-jähriger Berufspraxis als Verkäufer, Produktmanager, Verkaufsleiter und Geschäftsführer machte er sich als Trainer selbstständig. Berufsbegleitend absolvierte er das Studium zum Diplom-Betriebswirt. Anschließend studierte er Psychologie und Verhaltenswissenschaften mit Abschluss als Magister.



Paul Pape-Senner studierte Psychologie. Er absolvierte zahlreiche Ausbildungen im Bereich der humanistischen Psychologie. Bevor er sich 1993 als Trainer, Organisationsberater und Coach selbstständig machte, arbeitete er 15 Jahre im psychotherapeutischen Bereich. Paul Pape-Senner verfügt ebenfalls über langjährige Erfahrungen in der Führungsausbildung von Vertriebs- und Verkaufsleitern. Seine Spezialgebiete sind Mitarbeiterentwicklung, Teamförderung, Coaching und Leistungsmotivation. **Alle bisher von Michael Wieninger und Paul Pape-Senner durchgeführten Seminare und Lehrgänge wurden von den Teilnehmern hervorragend bewertet.**

Allgemeine Informationen

Lehrgangstermine

6.-8. Mai 2009 in München
27.-29. Oktober 2009 in Düsseldorf

Teilnahmegebühr

Einzelteilnahme € 2.490,- + MwSt.
2 Teilnehmer je € 2.390,- + MwSt.
3 Teilnehmer und mehr je € 2.290,- + MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind Mittagessen, Pausengetränke sowie ausführliche Arbeitsunterlagen enthalten.

Lehrgangsablauf

Beginn 1.-3. Tag 9.00 Uhr
Ende 3. Tag 17.00 Uhr

Anmeldung

Bitte melden Sie sich mit dem anhängenden Anmeldeabschnitt an. Nach Anmeldung erhalten Sie Ihre Teilnahmebestätigung, die Rechnung sowie Informationen zum Veranstaltungshotel. Bei Absagen bis vier Wochen vor Lehrgangsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 90,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

berechnet. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Lehrgang ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann benannt werden.

Übernachtung

In den Lehrgangshotels stehen Zimmerkontingente zur Verfügung. Mit Übersendung der Anmeldebestätigung erhalten Sie die Hotelanschrift. Unter Bezugnahme auf das Zimmerkontingent von ISS und DVKS können Sie direkt in dem Lehrgangshotel Ihre Zimmerreservierung vornehmen.

Veranstalter

DVKS Deutsche Verkäufer-Schule GmbH
ISS Internationaler Seminar-Service GmbH

Management Forum Starnberg

Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg
Telefon 0 81 51/27 19-0 · Fax 0 81 51/27 19-19
E-Mail: info@management-forum.de
Internet: www.management-forum.de

Anmeldung

Per Post: Management Forum Starnberg
Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg
Internet: www.management-forum.de

Per Fax: 0 81 51/27 19-19
Infotelefon: 0 81 51/27 19-0
E-Mail: info@management-forum.de

X 4594-95

Zum Lehrgang „**Der erfolgreiche Vertriebs- und Verkaufsleiter**“ melden wir an:
(Bitte Vor- und Nachnamen sowie Lehrgangstermin angeben)

Termine: 6.-8. Mai 2009 in München, 27.-29. Oktober 2009 in Düsseldorf

Vor- und Nachname Termin/Ort

1. _____	_____	Firma
2. _____	_____	Ansprechpartner
3. _____	_____	Straße
4. _____	_____	Branche
5. _____	_____	PLZ/Ort
	_____	Telefon
	_____	Telefax
	_____	E-Mail
	_____	Datum
	_____	Unterschrift

Bei Anmeldung von mehr als 5 Teilnehmern bitte Liste beifügen oder faxen.

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich auch per Fax und E-Mail über ihr Angebot informieren.

Der erfolgreiche Vertriebs- und Verkaufsleiter

Strategien, Konzepte und Methoden für effizientes Management und Führung einer Vertriebsorganisation

Hauptthemen des Lehrgangs

Erfolgsfaktoren für Spitzenleistungen im Verkauf/Vertrieb

Organisationsgrundsätze für eine wettbewerbsstarke Verkaufsorganisation

Dynamische Vertriebsstrategien und flexible Verkaufskonzepte für den Wettbewerb um Märkte und Kunden

Kontinuierliche Steigerung von Wettbewerbsüberlegenheit, Produktivität und Effizienz im Vertrieb

Der Vertriebs- und Verkaufsleiter als authentische Führungspersönlichkeit

Verkäuferführung und Mitarbeitermotivation durch Commitment, Vertrauen und Selbstverantwortung

Erfolgreiche Führung der Verkaufsmannschaft mit emotionaler Intelligenz

Lehrgangstermine

6.-8. Mai 2009 in München, 27.-29. Oktober 2009 in Düsseldorf



Eine gemeinsame Veranstaltung von Management Forum Starnberg, DVKS Deutsche Verkäufer-Schule und ISS Internationaler Seminar-Service

Zielsetzung des Lehrgangs

Die Herausforderungen an Vertriebs- und Verkaufsleiter sind in den letzten Jahren enorm gewachsen. Der scharfe Wettbewerb in den meisten Branchen erfordert exzellente Strategien und Konzepte, um die budgetierten Absatzziele zu erreichen. „Proaktives“ statt „reaktives“ Vorgehen ist dabei die Marschrichtung für die Zukunftsorientierung im Verkauf.

Viele Vertriebsteams und Verkaufsorganisationen sind auf die gestiegenen Anforderungen nicht ausreichend vorbereitet. In diesem Kompakt-Lehrgang vermitteln zwei anerkannte Top-Vertriebs- und Führungsexperten Vertriebsleitern und Verkaufsleitern das neueste Know how, um mit einer starken Verkaufsmannschaft die Herausforderungen des Verdrängungswettbewerbs zu meistern.

Wer den Lehrgang besuchen sollte

Vertriebs- und Verkaufsgeschäftsführer, Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Niederlassungsleiter und

andere Verkaufsführungskräfte mit Mitarbeiter-, Strategie- und Budgetverantwortung

Lehrmethoden

In dem Lehrgang werden aktive Lehr- und Lernmethoden eingesetzt:

Einzelarbeit, Gruppenarbeit, Fallstudienanalysen, Fachdiskussionen.

Lehrgangsprogramm

1. und 2. Lehrgangstag

**Trainer: Diplom-Betriebswirt
Michael Wieninger M. A.**

Die unternehmenstypischen Erfolgsfaktoren für Spitzenleistungen im Verkauf/Vertrieb

- Analysen zur Marktsituation und zum Kaufverhalten der Kunden
- Alleinstellungen identifizieren und für die Konkurrenzabwehr und Preispolitik erfolgreich nutzen
- Wie man mit Differenzierungsstrategien Wettbewerbsüberlegenheit erzielt
- Beherrschung des Relevanzproblems
- Erfolgsfaktoren für zukunftsorientierte Kundenbindung

Ausbau der Marktposition und Kundenbindung durch intelligente Betreuungskonzepte und exzellentes Beziehungsmanagement

- Vom „Idealkunden“ zur Zielgruppe
- Steigerung der Angebotsattraktivität durch Segmentierung

- Erfolgreiches Management von Großkunden und Key-Accounts
- Analyse und Betreuung komplexer Buying-Center
- Effektives Kunden-Kontaktmanagement
- Optimierung von Serviceprozessen

Die Organisationsgrundsätze der wettbewerbsüberlegenen Vertriebsorganisation

- Feinabstimmung von Strategie und Organisationsstruktur
- Professioneller Umgang mit dem AKV-Problem (Kongruenz von Aufgabe, Kompetenz und Verantwortung)
- Praxisgerechte Koppelung von Verantwortung und Sanktion
- Innendienst und Außendienst als produktives Team
- Professionelles Angebotsmanagement
- Kontinuierliche Steigerung der Produktivität und Effizienz im Vertrieb/Verkauf

Dynamische Vertriebsstrategien zur Steigerung der Umsätze und Durchsetzung der Preise

- Strategische Planung und flexibles Management der Kundenpflege, Kundenentwicklung und Neukundengewinnung
- Grundmuster dynamischer Vertriebsstrategien
- Identifikation der Standardprozesse im Vertrieb/Verkauf
- Erstellen individueller Kunden-Entwicklungspläne
- Differenzierter Einsatz der vier Basisstrategien im Verkauf
- Entwicklung des erfolgreichen Strategiemixes
- Umsetzung dynamischer Vertriebsstrategien zum Erreichen von Wettbewerbsüberlegenheit

3. Lehrgangstag

**Trainer: Diplom-Psychologe
Paul Pape-Senner**

Der Vertriebs- und Verkaufsleiter als authentische Führungspersönlichkeit

- Authentizität als Garant für Glaubwürdigkeit und Akzeptanz
- Sinnggebung als Grundlage für Motivation und dialogisches Handeln
- Reflexivität als Voraussetzung für erfolgreiche Verkäuferführung
- Entwicklung der Persönlichkeit im Rahmen der Selbstführung
- Persönlichkeitstyp und Auswirkungen auf souveränes Führungsverhalten
- Vorbildfunktion, Ausstrahlung und Charisma als Führungs-Erfolgsfaktoren

Verkäuferführung und Mitarbeitermotivation durch Commitment, Vertrauen und Selbstverantwortung

- Commitment = Erzielung einer konsequenten Eigenverantwortung bei Verkäufern
- Aufbau einer Vertrauenskultur nach dem Prinzip „Geben + Nehmen“, „Fordern + Anbieten“
- Entwicklung eines begeisternden Leistungsklimas in der Verkaufsmannschaft
- Bestleistungen bei Verkäufern erreichen mit dem Führungsprinzip der konsequenten Selbstverantwortung
- Die Kraft des Dialogs in der selbstverantwortlichen Mitarbeiterführung
- Führung von Verkäufern zu eigenverantwortlicher Entscheidungsfähigkeit
- Freisetzung von Leistungsreserven bei Verkäufern durch Selbstmotivation

Erfolgreiche Führung der Verkaufsmannschaft mit emotionaler Intelligenz

- Emotionale Intelligenz als integraler Faktor zukunftsorientierter Verkäuferführung
- Die neuen persönlichen Kompetenzen emotionaler Intelligenz
- Die neuen sozialen Kompetenzen emotionaler Intelligenz
- Führungsverhalten des Vertriebs- und Verkaufsleiters anhand der Kriterien der emotionalen Intelligenz
- Anwendung und Nutzung der Einzelkompetenzen emotionaler Intelligenz