

Das Vertriebs-College

Systematische Qualifizierung für Führungskräfte und Mitarbeiter

Sollte eine Durchführung in Präsenz nicht möglich sein, greifen wir auf bewährte Online Konzepte zurück.

Ihre Qualifizierung für den gesamten Vertrieb

Unsere Collegeprogramme ermöglichen eine persönliche Weiterentwicklung und vermitteln Kompetenz auf Dauer: Die Teilnehmer lernen neue Lösungen zu erarbeiten – eigenständig und unabhängig von Problemstellungen. Das ist besonders im Vertrieb wichtig: Jeder Auftrag und jeder Kunde steht für eine neue Herausforderung. Die Leistungen Ihres Unternehmens sind aber nur dann wertvoll, wenn Ihr Vertriebsteam sie gut verkauft. Das macht eine kontinuierliche Entwicklung des gesamten Vertriebs

unerlässlich. Daher besteht unser College aus zwei aufeinander abgestimmten aber unabhängigen Maßnahmen – für Führungskräfte und für Mitarbeiter. Das College für Fach- und Führungskräfte im Vertrieb wurde gemeinsam mit Experten der Universität Witten/Herdecke sowie Vertriebsleitern aus der Praxis entwickelt. Es ist auf die Anforderungen der E/D/E Mitglieder im PVH zugeschnitten und schafft neue Netzwerke – **aus der Praxis für die Praxis.**



Das Vertriebs-College für Führungskräfte war eine spannende Erfahrung für mich. Ich habe viel gelernt, was ich in meinem beruflichen Alltag einbinden kann. Besonders hervorheben möchte ich den Austausch der Teilnehmern untereinander. Auch die Umwandlung der Module von Präsenz- auf Online-Veranstaltungen hat gezeigt, wie flexibel die E/D/E Akademie auch auf die eher schwierige Situation aufgrund Corona reagieren kann. Die Dozenten haben die komplexen Inhalte perfekt vermittelt und technisch hat alles super funktioniert.

Vitali Walter Sales Director International | DVS®-EWF-European Adhesive Specialist



Vertriebs-College für Führungskräfte

Vertriebsleiter verfügen über ausgeprägtes fachliches Wissen und fachliche Kompetenzen. Für ihre Aufgabe benötigen Sie aber auch ein hohes Maß an organisatorischen Fähigkeiten und eine ausgeprägte Menschenkenntnis. Die vier zweitägigen Module unseres Vertriebs-Colleges für Führungskräfte unterstützen

Sie optimal bei Ihren Aufgaben als Führungskraft – zum Beispiel bei der Optimierung kundenorientierter Vertriebsprozesse, bei effektiver Mitarbeiterführung in diesen Prozessen und bei der konsequenten Umsetzung angestoßener Veränderungsprozesse.

Die Module für Führungskräfte

Ort Info folgt

Investition Acht Schulungstage à ca. 444 € | Insgesamt 3.550 € pro Teilnehmer zzgl. MwSt.

Anmeldeschluss 09.03.2021

1

Modul I – 20. + 21.04.2021

Mehr Zeit. Mehr Führung.

- Einführung Führungsverständnis, Führungsstile und Selbstreflexion
- Führung von Mitarbeitergesprächen und Mitarbeitermotivation
- Ziel-, Zeit- und Selbstmanagement
 - Zeitbewusstsein entwickeln und Zeitfresser identifizieren, realistische Tagesplanung, Prioritäten setzen

2

Modul II – 13. + 14.09.2021

Change Management

- Schaffung einer kontinuierlichen Veränderungsbereitschaft im Bewusstsein der Mitarbeiter
- Wo fängt Change Management an und wo hört es auf? Von der Begleitung der Beteiligten bis hin zur Begleitung einer gesamten Unternehmens-Transformation
- Wie beziehe ich Mitarbeiter in Veränderungsprozessen mit ein

3

Modul III – 03. + 04.11.2021

Optimierung der Vertriebsprozesse

- Die Neukundengewinnung systematisch und planbar gestalten
- Angebotsprozess analysieren und Verbesserungspotenziale identifizieren
- Systematisch mehr Aufträge aus Ihren Anfragen und Angeboten gewinnen
- Vertrieblischen Erfolg messen – KPI's

4

Modul IV – 14. + 15.03.2022

Prozessmanagement und Arbeitsorganisation

- Transparenz schaffen und Optimierungspotentiale in Vertriebsprozessen identifizieren – Arbeitsabläufe ideal zu steuern
- Selbstorganisation um Freiräume zu schaffen für konzeptionelle Arbeit zur Weiterentwicklung der Abteilung
- Wie kann sich mein Team optimal (selbst-)organisieren? – Praxistaugliche Werkzeuge zur Unterstützung



Vertriebs-College für Mitarbeiter

Das Vertriebs-College für Mitarbeiter stellt den Kunden klar in den Fokus und ist somit sowohl für Anfänger, als auch erfahrenen Vertriebsmitarbeiter ein echter Perspektivwechsel. Lernen Sie neue Ideen zu entwickeln und dabei die Sicht des Kunden neu zu betrachten. Verlassen Sie in den vier zweitägigen

Modulen die eingetretenen Pfade und entdecken Sie mit neuen Methoden neue Potentiale. Auch der Austausch mit anderen Teilnehmern führt zu neuen Optionen und unterstützt aktiv die persönliche Entwicklung.

Die Module für Mitarbeiter

Ort Info folgt

Investition Acht Schulungstage à ca. 372 € | Insgesamt 2.980 € pro Teilnehmer zzgl. MwSt.

Anmeldeschluss 10.02.2021

1

Modul I – 24. + 25.03.2021

Erfolgreich verkaufen

- ▮ Ihr Selbstverständnis als Verkäufer
- ▮ Bedarfsermittlung und Fragetechniken
- ▮ Beratung und Präsentation – Nutzensvorteile argumentieren und kommunizieren
- ▮ Kaufbereitschaftssignale und Kaufabschluss
- ▮ Zeit- und Selbstmanagement – Methoden und Techniken

2

Modul II – 09. + 10.06.2021

Persönlichkeiten nutzen

- ▮ Das persolog® (DISG) Persönlichkeitsmodell
- ▮ Die eigene Wirkung sehen und verstehen
- ▮ Welche Strategie kommt an – Persönlichkeitstypen und deren Verhaltensweisen verstehen
- ▮ Unterschiede richtig nutzen – das persolog® (DISG) Konzept in Gesprächen nutzen

3

Modul III – 29. + 30.09.2021

Vertriebsprozesse strukturieren

- ▮ Anfragen abschlussorientiert bearbeiten
- ▮ Der Umgang mit dem Wettbewerbsdruck
- ▮ Angebote kunden- und verkaufsorientiert gestalten
- ▮ Umgang mit Kundeneinwänden in der Angebotsverfolgung
- ▮ Preisverhandlungen gewinnen

4

Modul IV – 18. + 19.01.2022

Verhandlungsführung

- ▮ Was bei Kaufentscheidungen den Kunden überzeugt
- ▮ Wie Vertrauen zum Kunden aufgebaut wird
- ▮ Lesen und senden von Signalen in Verkaufsgesprächen und Verhandlungen
- ▮ Überzeugend auftreten
- ▮ Stärkung der eigenen Problemlösungskompetenz und die Überwindung von Sackgassen



Qualifizierung mit **Branchentiefe**

**Die Qualifizierungsangebote der E/D/E AKADEMIE.
Individuell, leistungsstark und preiswert.**

- I Wir begleiten Sie.**
- I Unser Wissen ist Ihre Stärke.**
- I Wir haben Ihren Bedarf immer im Blick.**
- I Wir bündeln Kompetenz.**
- I Wir bieten preiswerte Lösungen.**
- I Wir vermitteln Wissen mit System.**

Neugierig geworden?

Gerne stehen wir Ihnen für Rückfragen und detaillierte Informationen zur Verfügung.

Ihre Ansprechpartnerin

Lena Christiansen
Produktmanagerin Vertriebs-College
Telefon: +49 202 6096 538
E-Mail: qualifizierung@ede.de



www.ede-akademie.de



**Einkaufsbüro
Deutscher
Eisenhändler GmbH**

Hausadresse:
EDE Platz 1
42389 Wuppertal

Postadresse:
42387 Wuppertal

www.ede.de



**Private Universität
Witten/Herdecke GmbH**

Alfred-Herrhausen-Straße 50
58448 Witten

www.uni-wh.de