



## ZERTIFIZIERTER VERKAUFSLEITER / VERTRIEBSLEITER

Neben der Komplexität des Vertriebsmanagements kann der VK-Leiter auch Mitarbeiter führen und Teams in Projekten leiten.

Beziehungsmanagement für interne und externe Kunden stehen dabei im Fokus des Workshops. Zufriedenheit für Mitarbeiter und Kunden wird das Resultat sein. Eine Kostenreduktion und ein Beitrag zum Unternehmenswachstum sind die Folge.

### Seminarinhalte:

- Vertriebsziele und Unternehmensziele
- Nachhaltiges Leadmanagement
- Kennzahlen und Optimierungsansätze im Vertriebs-Prozess
- Mitarbeitergespräch, Mitarbeiterkommunikation, Mitarbeitermotivation, Mitarbeiterführung
- Nutzenargumentation
- Management by facts
- Körpersprache
- Feedbackkultur u. a.
- Bestandskundenmanagement und -entwicklung

### Zielgruppe:

- Vertriebsinnendienst
- Vertriebsaußendienst
- Vertriebsleitung
- Verkaufsleitung
- Geschäftsführung
- Key Account Manager
- Verkäufer mit Ambitionen auf leitende Tätigkeiten

### Ziel:

Beziehungsmanagement für interne und externe Kunden im Verkauf/Vertrieb verbessern.

### Dauer:

2,5 Tage | Tag 1 und 2: jeweils von 9 bis 16 Uhr, Tag 3: von 9 bis 12 Uhr

### Kosten:

2.250,- EUR\*

### Seminartypen:

- Offenes Seminar
- Inhouse-Seminar
- Workshops

### Seminarorte und Termine:

Aktuelle Termine stets unter [www.ivm-seminare.de](http://www.ivm-seminare.de).

\*zzgl. Umsatzsteuer

Offenes Seminar. Mindestteilnehmerzahl: 2 Personen.  
Für Inhouse-Seminare und Workshops unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

### ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing  
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890  
E-Mail: [info@ivm-seminare.de](mailto:info@ivm-seminare.de)  
[www.ivm-seminare.de](http://www.ivm-seminare.de)



## IHR KOMPETENTER PARTNER

Das Institut für Verkauf und Marketing (IVM) bietet Ihnen ein breites Spektrum an Seminaren und Workshops zur Vermittlung von aktuellem Fachwissen. Ziel ist es, dass Ihre Mitarbeiter jederzeit entsprechend der an sie gestellten Anforderungen agieren und reagieren können um somit langfristig die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens sicherzustellen. Deutschlandweit bieten wir zu den Themen Verkauf, Vertrieb, Marketing und Medien Kurse an. Hohe Marktpräsenz und Durchführungsfrequenz sind Belege für unsere Kompetenz und den Erfolg unserer Angebote. Abgerundet werden die Leistungen des IVM durch die Kooperation und Zertifizierung der European Foundation for Sales & Marketing (EFSM).

Weiterführende Informationen, aktuelle Termine sowie Seminarorte finden Sie unter [www.ivm-seminare.de](http://www.ivm-seminare.de).

Sie haben die Möglichkeit, an einem offenen Seminar teilzunehmen, oder können Ihr Wunschthema als Inhouse-Seminar buchen. Zudem bietet das IVM zu einzelnen Themen Workshops an.

### Offenes Seminar:

- Vermittlung von aktuellem Fachwissen
- Gedankenaustausch und Netzwerkbildung in neutraler Umgebung
- Jederzeit und spontan deutschlandweit buchbar

### Inhouse-Seminar:

- Individuell auf Ihr Unternehmen abgestimmte Themen
- Hoher Praxistransfer
- Zeit und Ort werden dem Kundenwunsch angepasst

### Workshop:

- Veranschaulichung und Vermittlung von aktuellem Fachwissen in direktem Bezug zur Praxis
- Direkter Kontakt zum Trainer bei der praktischen Umsetzung

## Ihr Zugewinn:

- Schulung durch erfahrene Trainer und Seminarleiter
- Hohe Praxisrelevanz
- Aktuelles Fachwissen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und QM
- Hoher Interaktionsgrad durch kleine Gruppengrößen (3 bis 6 Teilnehmer)
- Kurze Kommunikationswege und schnelle Reaktionszeiten durch einen persönlichen Ansprechpartner
- Individuelles Konzept bereits ab 2 Teilnehmern pro Kunde und Seminar



### ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing  
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890  
E-Mail: [info@ivm-seminare.de](mailto:info@ivm-seminare.de)  
[www.ivm-seminare.de](http://www.ivm-seminare.de)