

DER ERFOLG IM VERTRIEB IST KUNDENZUFRIEDENHEIT UND UNTERNEHMENSZIELE EFFIZIENT PARTNERSCHAFTLICH UND GEWINNMAXIMIERT ZU GESTALTEN.

Kompetenzfeld	Vertrieblicher Starter (Sollausprägung)	Vertriebler (Sollausprägung)	Einzelagentur mit ID (Sollausprägung)	Unternehmerische Agentur (Sollausprägung)
Verkauf und Kommunikation	Gesprächsführung und Fragetechniken Verkaufsgespräche führen, Terminieren	Kunden Profiling, vertiefende Fragetechniken, NLP-Techniken, Konzept und Analyseverkauf	Frequenz-Marketing, Kundenbindung, Nachverkauf, Verkauf B2B, Verbindlichkeit erzeugen	Vertriebsprozesse gestalten, Psychologische Beeinflussung in der Gesprächsführung und Vertrauensaufbau
Selbst- und Zeitmanagement	Eigen Planung, Zielerreichen, Zeitplanung	Rollen, Work-Life- Balance, Arbeitseffizienz	Arbeitsabläufe, Arbeitsteilung Terminmanagement, Vertriebsprozesse	Planung, Delegieren, Controlling im Vertrieb
Betriebswirtschaftliche Grundlagen	Gründung und Selbstständigkeit	Gewinnerzielung und Maximierung Eigensteuerung mit Kennzahlen,	Investitionen, Budget und Kostenmanagement, Mitarbeiter im Unternehmen	Unternehmensmanagement, Kennzahlen bewerten und Bilanzen und Rechnungslegung, gewinnorientierte Unternehmensgestaltung
Eigenmotivation und Zielorientierung	Ziele planen und Erreichen	Resilienz, persönliches Gesundheitsmanagement	Strategieentwicklung, von der Vision zur Mission zum Ziel	Gemeinsame Ziele gestalten und erreichen
Verhandlungs- und Konfliktfähigkeit	Umgang mit schwierigen Kunden	Konflikte zielorientiert lösen	Konflikte annehmen und Lösungen gewinnbringend gestalten	Verhandlungen gewinnbringend führen
Führung	Umsetzungskompetenz und Selbstführung, Verbindlichkeit	Projektmanagement und agiles Denken	Führungsgrundlagen und Führungswerkzeuge	Führungskraft als Coach, Situative Führung, Führen über Distanz, agiles Führen von Vertriebseinheiten

DER ERFOLG IM VERTRIEB IST KUNDENZUFRIEDENHEIT UND UNTERNEHMENSZIELE EFFIZIENT PARTNERSCHAFTLICH UND GEWINNMAXIMIERT ZU GESTALTEN.

Kompetenzfeld	Vertrieblicher Starter Seminare	Vertriebler Seminare	Einzelagentur mit ID Seminare	Unternehmerische Agentur Seminare
Verkauf und Kommunikation Wirkung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Verkaufs-Basistraining 2. Konzept und Lösungsverkauf 3. Erfolgreich Terminieren 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Typenorientiert Verkaufen (Profiling) 2. Überzeugen mit allen Sinnen. 3. Erfolgreich Präsentieren 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persönliche Wirkung steigern. 2. Lösungsverkauf im B2B-Bereich 3. Kaltakquise mit Erfolg 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Strukturierte Marktbearbeitung Verkaufstraining speziell 2. Mit Reden überzeugen
Selbst- und Zeitmanagement	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zeitmanagement und Selbstorganisation 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selbstmanagement 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Agenturmanagement, Kundengewinnung mit Struktur (Vertriebsprozesse) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vertriebsmanagement
Betriebswirtschaftliches Verständnis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gründer-Tag 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Agenturmanagement Aufbau 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Betriebswirtschaftliche Agenturführung 2. Ausbilden mit Erfolg 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Unternehmerisch Handeln und denken
Eigenmotivation und Zielorientierung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ziele planen und Erreichen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. gesund und leistungsfähig, 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Von der Vision zum Ziel Werkzeug zur Strategieentwicklung und Umsetzung 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Arbeiten mit Teams, Ideen entwickeln und Umsetzen
Verhandlungs- und Konfliktfähigkeit	<ol style="list-style-type: none"> 1. Umgang mit schwierigen Kunden 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konflikte zielorientiert lösen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konfliktmanagement 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Verhandlungen gewinnbringend führen
Führung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selbstführung zum Erfolg 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Projekte planen, führen und erfolgreich umsetzen. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Führungsgrundlagen und Führungswerkzeuge 2. Umgang mit Veränderungen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Führungskraft als Coach, 2. Führen über Distanz, 3. agiles Führen von Vertriebseinheiten