

## **Verkaufsleitung HEUTE -**

Steigerung des eigenen und des Mitarbeiter-Erfolges

Der Erfolg jeder Führungskraft hängt mehr und mehr davon ab, wie es ihr gelingt, die Potentiale der Mitarbeiter/innen zu entfalten und Bedenken aus dem Weg räumen.

### **Moderne Führung bedeutet heute:**

- ✓ mit sozialer Kompetenz erfolgreich führen
- ✓ Stärken der Mitarbeiter erkennen und nutzen
- ✓ Besprechungen zu Quellen neuer Ideen/Motivation machen
- ✓ Ziele vereinbaren und erreichen
- ✓ individuell kommunizieren
- ✓ mit motivierten Mitarbeiter/innen erfolgreich die Ziele des Unternehmens erreichen.

Unser Seminar richtet sich an alle, die einen eigenen Kundenstamm betreuen, Marktverantwortung innerhalb eines Gebietes haben, die seine/ihre Kollegen im Verkauf begleiten und sich für diese Aufgabe durch eine Zusatzausbildung im Führungsbereich qualifizieren wollen/sollen.

<b>Zielgruppe:</b>	Anzeigenverkaufsleiter/innen, Regionalverlagsleiter/innen, Team- und Geschäftsstellenleiter/innen
<b>Seminarziel:</b>	Unter Berücksichtigung der aktuellen Herausforderungen effizienter und effektiver zu führen!
<b>Seminarinhalte</b>	<p><b><u>Coaching: Definitionen und Begriffe</u></b> Formen und unterschiedliche Ansätze</p> <p><b><u>Führen und Leiten</u></b> Selbstüberprüfung des Führungsverhaltens, Mitarbeiter/innen- und Kundenmotivation, Teamtypen, Führungsaufgaben und -stile</p> <p><b><u>Konflikte im Team</u></b> Schmerzliches und Unangenehmes</p> <p><b><u>Führen mit Selbstwert</u></b> Kritikgespräch/Lob und Anerkennung</p> <p><b><u>Verkaufs-/Mitarbeitergespräch mit allen Sinnen</u></b> Erfolgreich kommunizieren mit dem Sinnessystem</p> <p><b><u>Das DISG-Profil</u></b> typgerecht argumentieren, Sozialkompetenz im Verkaufsgespräch</p>

# **DIE VERLAGSAKADEMIE.**

## Nonverbale Kommunikation

Körpersprache, Gestik, Mimik im Personalgespräch

## Zeitmanagement

Projekte professionell durchführen, Priorisierung

## Besprechungen

organisieren und durchführen, Ziele vereinbaren

**Coach und Trainer:** Hans-J. Zehender, zertifizierter Business-Trainer und –Coach

**Methoden:** Dialog, Gruppenarbeiten an Fallstudien, Vortrag, Sprechübungen, Beispiele aus den Gebieten der Teilnehmer

**Ablauf:** 4 Tage Aufenthalt in der Verlagsakademie/Landhotel Krone, Heitersheim  
Anreise Sonntagabend  
Kursbeginn Montag 9.00 Uhr  
Abreise Donnerstag ca. 15:00 Uhr

**Preis<sup>1</sup>:** Sie buchen ein **Komplettangebot**, bestehend aus Seminar, Übernachtung/Vollpension, Kaffee/Gebäck vorm. + nachm., Seminargetränke. (An- und Abreise, Getränke und Freizeitangebot am Abend sind im Preis nicht inbegriffen).

Seminarpreis 1.748.– € / TN

Übernachtung/Vollpension, Seminarpauschale und Getränke 598.– € / TN

Unsere Gruppenstärke beträgt max. 10 Personen.

Wir garantieren Ihnen, dass unsere angekündigten Seminare bei einer Mindestteilnehmerzahl von 6 Personen durchgeführt werden.

Wir bitten um Verständnis dafür, dass bei einem Rücktritt des Teilnehmers/der Teilnehmerin innerhalb der letzten 2 Wochen vor Seminarbeginn eine Stornogebühr in Höhe von 80% des Seminar- und Hotelpreises erhoben wird. Diese Gebühren entfallen, wenn eine Ersatzperson genannt wird.

---

<sup>1</sup> alle Preise zuzüglich ges. MwSt.

# DIE VERLAGSAKADEMIE.