

# FÜHRUNG IM VERTRIEB: TEAMS ZU MESSBARER LEISTUNG FÜHREN

**KLARE FÜHRUNG.  
STARKES TEAM.  
NACHHALTIGE ERGEBNISSE.**

Dieses 3-Tages-Training vermittelt, wie Führungskräfte im Vertrieb ihre Teams gezielt entwickeln, performance-orientiert führen und eine Kultur der Verantwortung und Exzellenz etablieren.

 3 - TAGES-TRAINING



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb, Teamleiterinnen und -leiter, Sales Manager und alle, die Verantwortung für Menschen und Ergebnisse tragen.



## LERNZIELE

Die Teilnehmenden ...

- ✓ verstehen ihre Rolle als Führungskraft im Vertrieb und deren Einfluss auf Leistung und Motivation.
- ✓ setzen klare Ziele und geben Orientierung.
- ✓ führen ihrer Teams performance-orientiert und wertschätzend.
- ✓ entwickeln Mitarbeitende gezielt und fördern ihre Stärken.
- ✓ geben wirksames Feedback und führen leistungssichernde Gespräche.
- ✓ lösen Konflikte konstruktiv und schaffen ein vertrauensvolles Miteinander.
- ✓ steuern die Performance mit Kennzahlen und leiten gezielte Massnahmen ab.
- ✓ bauen eine Kultur der Verantwortung, Zusammenarbeit und kontinuierlichen Verbesserung auf.

## NUTZEN FÜR TEILNEHMENDE

-  Führungsrolle souverän und wirksam ausfüllen
-  Ziele klar setzen und konsequent verfolgen
-  Mitarbeitende entwickeln und Potenziale entfalten
-  Feedback geben, das wirkt
-  Leistung messen, steuern und verbessern
-  Motivation, Engagement und Verantwortung stärken
-  Ein starkes Teamklima und hohe Leistungsbereitschaft fördern



Führung ist nicht, Menschen zu managen.  
Führung ist, Menschen zu befähigen,  
gemeinsam Grosses zu erreichen.



## METHODIK

Impulsvorträge, Best Practice, Gruppenarbeiten, Leadership-Übungen, Praxisfälle, Reflexion und Umsetzungsplanung.

