

HIGH PERFORMANCE IM VERKAUF: HALTUNG, STRUKTUR UND UMSETZUNG

**DIE RICHTIGE HALTUNG.
DIE KLARE STRUKTUR.
DIE KONSEQUENTE UMSETZUNG.**

Dieses 3-Tages-Training zeigt, wie Spitzenleistungen im Verkauf entstehen: durch eine leistungsfördernde Haltung, klare Strukturen und konsequente Umsetzung – für nachhaltigen Erfolg und messbare Ergebnisse.

 **3-TAGES-TRAINING**



ZIELGRUPPE

Verkaufsprofis, Account Manager, Key Account Manager sowie alle, die ihre Verkaufsergebnisse auf ein Spitzenniveau heben und nachhaltige Ergebnisse erzielen möchten.



LERNZIELE

Die Teilnehmenden ...

- entwickeln eine High-Performance-Haltung und übernehmen Verantwortung für Ergebnisse.
- bauen klare Strukturen und Routinen für Höchstleistung im Vertrieb auf.
- optimieren ihre Aktivitäten entlang des Verkaufsprozesses und fokussieren sich auf die richtigen Hebel.
- steigern ihre Effizienz durch Priorisierung und konsequente Umsetzung.
- messen und steuern ihre Performance mit relevanten Kennzahlen.
- überwinden Umsetzungsbarrieren und bleiben auch unter Druck leistungsfähig.
- erzielen messbar bessere Ergebnisse und sichern dauerhaften Erfolg.



High Performance ist keine Zufallsache. Sie ist das Ergebnis der richtigen Haltung, klarer Strukturen und konsequenter Umsetzung.



**SALES & SERVICE
EXCELLENCE ACADEMY**
by *FinOptima*

THEMENÜBERSICHT



High-Performance-Mindset im Verkauf



Werte, Disziplin und Verantwortung als Erfolgsfaktoren



Strukturen und Routinen für Spitzenleistung schaffen



Verkaufsprozess optimieren und Aktivitäten fokussieren



Prioritäten setzen und Zeit effektiv nutzen



Performance messen, steuern und verbessern



Umsetzungsstärke entwickeln und nachhaltig dranhängen



Ergebnisse sichern und kontinuierlich übertreffen



METHODIK

Impulsvorträge, Best Practice, Gruppenarbeiten, Live-Coaching, Praxisfälle, Umsetzungsplanung und Transfer-Sicherung.