

DEVCON-CT

3-Gang-Schaltung zu noch mehr PS

Noch mehr persönliche Stärke (PS) im Vertrieb



Wir wollen...
noch mehr PS auf die
Straße bringen!

Warum brauchen Sie noch mehr PS auf der Straße?

- Sie wollen mit Ihrem Vertriebsteam neu durchstarten?
- Sie sind unzufrieden mit den Vertriebsergebnissen?
- Sie wünschen sich mehr Leidenschaft und Begeisterung im Team?
- Sie brauchen Verkäufer statt Berater?
- Sie stehen mit dem Vertrieb vor einer neuen Herausforderung?
- Sie brauchen Verkäufer, die wirklich darauf brennen, zu verkaufen?
- Sie sind Jammern, Klagen und Ausreden für Misserfolge leid?
- Sie möchten, dass alle Vertriebsmitarbeiter noch mehr an einem Strang ziehen (das Gesamtergebnis zählt!)?
- Alles ist klar definiert, aber es hapert an der Umsetzung?

Noch mehr PS – wie soll das gehen?

Die oft genannte Floskel „wir müssen noch mehr PS auf die Straße bringen“ bleibt häufig ein Lippenbekenntnis, wenn nicht konkrete Maßnahmen umgesetzt werden. Gleichzeitig differenzieren sich die meisten Unternehmen heute von ihren Wettbewerbern durch Serviceleistungen, also durch Menschen. Noch mehr PS kann also nur entstehen, wenn die Menschen begeistert sind und den Willen entwickeln, sich als Sieger im Markt zu platzieren.

Mit der DEVCON-CT „3-Gang-Schaltung“ setzen wir genau hier an:

1. Gang: Identifikation durch Partizipation (Workshop)
2. Gang: Motivation durch Spaß am Erfolg (Event)
3. Gang: Performance durch Übung (Training)

So unterstützen wir Sie, noch mehr PS auf die Straße zu bringen:

1. Gang - Startup

- WAS wollen wir zukünftig im Vertrieb erreichen und tun?
- Entwicklung einer (neuen) Vertriebsphilosophie
- Abstimmung der (neuen) Vertriebsziele
- Definition neuer Vertriebsroutinen (abgeleitet aus den Zielen)
- Schwerpunkte je nach Anlass
- eigenes „Erfinden“ steigert die Identifikation mit den Maßnahmen

2. Gang - Boxenstopp

- WARUM wird unser Team Erfolg haben?!
- Seifenkistenbau und anschließendes Rennen
- Entwicklung eines Slogans und Design der Wagen unter Berücksichtigung der Erkenntnisse und Ergebnisse aus „Gang 1“
- Emotionale Verankerung der neuen Vertriebswege im Team

3. Gang - Vollgas

- WIE wollen wir zukünftig im Vertrieb praktisch agieren?
- Trainieren der neuen Vertriebsroutinen
- Gesprächsführung zur Umsetzung der Vertriebsziele
- individuelle, persönliche Akzente im Rahmen der neuen Ausrichtung

Teilnehmer:

Möglichst das gesamte Vertriebsteam inkl. Vertriebsleitung.

Zeitrahmen:

1. & 2. Gang: 1x2 Tage für das Gesamtteam.
3. Gang: 1x2 Tage pro Gruppe mit maximal 8 Teilnehmern.



DEVCON-CT
Consulting und Training GmbH
Postfach 52 01 63
22591 Hamburg
www.devcon-ct.de

Ihre Ansprechpartnerin:
Julia Gasch
Mobil 0173/ 201 96 47
julia.gasch@devcon-ct.de