

# Weiterbildung zum Gebietsverkaufsleiter

Alle Termine 2009

## Themenschwerpunkte

- Psychologische Grundlagen der Verkäuferführung
- Moderne Führungstechniken für Gebietsverkaufsleiter
- Kommunikation mit Mitarbeitern und Management
- Betriebswirtschaftliche Analyse des Verkaufsbezirks
- Entwicklung einer Vertriebsstrategie für Ihre Region
- Deckungsbeitragsrechnung, Rentabilitäts- und Break-Even-Analysen
- Methoden und Instrumente für Vertriebssteuerung und -controlling
- **Neu im Programm:**  
Strategische Neukundengewinnung im Verkaufsbezirk

## Warum Sie diesen Lehrgang besuchen sollten

Das Aufgabenfeld des Gebietsverkaufsleiters hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Reichte es früher oft noch aus, ein charismatischer Top-Verkäufer zu sein, ist heute fundiertes Know-How in den Bereichen Führungspsychologie und Mitarbeitermotivation sowie umfassendes betriebswirtschaftliches Methodenwissen in Bezug auf die Vertriebssteuerung gefragt.

In diesem Lehrgang garantieren erfahrene Vertriebspraktiker dafür, dass Sie alle Inhalte praxisorientiert vermittelt bekommen. Im Rahmen von Fallstudien, Rollenspielen, Einzel- und Gruppenarbeiten haben Sie die Gelegenheit zu intensivem Training mit individuellem Feedback.

Mit qualifiziertem DVS-Abschluss  
»Geprüfter Gebietsverkaufsleiter DVS«



## Ihre Trainer



Günter Sailer



Helmut Beuel



Dr. Ewald Lang



Ronald Heckl



Andreas  
Preißner

Auch als vorteilhaftes  
Premium-Paket buchbar!

premium

Für weitere Informationen bitte umblättern!

Auch als Inhouse-Veranstaltung durchführbar!

## Mit diesem Lehrgang wenden wir uns an:

- Gebietsverkaufsleiter
- Regionalverkaufsleiter
- Niederlassungsleiter
- Führungskräftenachwuchs im Vertrieb

## So profitieren Sie von diesem Lehrgang:

Sie erarbeiten sich Ihre ganz persönliche Management-Strategie für Ihren Erfolg als Gebietsverkaufsleiter

Kernkompetenz

- Sie führen Ihr Verkäufer-Team künftig mit modernsten Führungs-Instrumenten zu Spitzenleistungen
- Sie erlernen die betriebswirtschaftlichen Grundlagen einer erfolgreichen Vertriebssteuerung und sind in der Lage, mit diesen Methoden die Ergebnisse in Ihrer regionalen Verkaufsorganisation zu steigern
- Sie erarbeiten sich eine individuelle Strategie für die erfolgreiche Neukundengewinnung in Ihrer Region

## Ihre Trainer



**Günter Sailer** | *Trainer und Coach, Günter Sailer Kommunikation, Tiefenbronn*

Als Trainer und Coach mit mehr als 20 Jahren Erfahrung auf den Gebieten Führung und Kommunikation ist Günter Sailer für namhafte Firmen und Organisationen tätig. Er befasst sich intensiv mit NLP und den neuesten Entwicklungen in der Weiterbildung des Vertriebes.



**Helmut Beuel** | *Trainer und Coach, HBP-Unternehmensberatung, Baesweiler*

Helmut Beuel war mehrere Jahre als Einkäufer, Vertriebsleiter, Personalentwickler und Geschäftsführer in Industrie und Handel tätig. Er spezialisierte sich als Trainer und Coach auf die Schwerpunkte Entwicklung und Führung in Verkaufsteams und auf strategisches Verkaufen.



**Dr. Ewald Lang** | *Unternehmensberater, ITO Service, Ingolstadt*

Zusammen mit Prof. Paul Innerhofer gründete Dr. Ewald Lang 1989 die Unternehmensberatung ITO Service mit Niederlassungen in Österreich und der Schweiz. Ein Schwerpunkt seiner Beratungstätigkeit ist die Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur erfolgreichen Neukundengewinnung. In diesem Bereich berät er namhafte deutsche und international tätige Unternehmen.



**Ronald Heckl** | *Unternehmensberater, Heckl Consulting, Hamburg*

Ronald Heckl ist selbstständiger Unternehmensberater und Trainer und auf die Einführung von Vertriebscontrolling-Systemen in den unterschiedlichsten Branchen sowie auf vertriebsorientiertes Marketing spezialisiert.



**Andreas Preißner** | *Geschäftsführer, Marketing Controlling Institut, Offenbach*

Seit 1991 ist Andreas Preißner als Autor, Trainer und Berater mit den Schwerpunkten Marketing- und Vertriebscontrolling erfolgreich tätig. Er hat unter anderem Bücher über Kundencontrolling, Profit Center-Kalkulation und Balanced Scorecard veröffentlicht. Zuvor war er in Berlin und Köln im Produktmanagement eines Elektrogeräte-Herstellers und in der Verkaufsförderung tätig.

## Trainingsmethoden

- Lehrgespräche • Diskussionen • Erfahrungsaustausch • Gruppenarbeit und -übungen • Partnerarbeit
- Rollenspiele • Beispielrechnungen • Praxisbeispiele

## Abschlussprüfung

Die Teilnehmer können am letzten Tag des Lehrgangs an einer Abschlussprüfung teilnehmen und erhalten neben der Teilnahmebestätigung entsprechend dem Prüfungsergebnis den DVS-Abschluss »Geprüfter Gebietsverkaufsleiter DVS« mit den Qualifikationsstufen »Mit sehr gutem Erfolg teilgenommen«, »Mit gutem Erfolg teilgenommen«, »Mit Erfolg teilgenommen« oder »Teilgenommen«.

## Fragen? Gerne!

## Ihre Ansprechpartner



**Matthias Schlageter**  
*Leiter Programme und Organisation*

Telefon: +49 89 2183-7238  
E-Mail:  
matthias.schlageter@verkaufsleiterschule.de



**Angelika Adam**  
*Veranstaltungsorganisation*

Telefon: +49 89 2183-7837  
E-Mail:  
angelika.adam@verkaufsleiterschule.de

**1. Tag: Psychologische Grundlagen der Verkäuferführung**

Günter Sailer / Helmut Beuel

- **Führung der eigenen Person**
  - Ich-Zustände
  - Implikationen für die Zusammenarbeit mit Verkäufern
- **Selbsterkenntnis und Führungserfolg**
  - Zusammenhänge zwischen Persönlichkeit und Führungsstil
  - Selbsttest zum Erkennen des »persönlichen Programms«
  - Chancen und Grenzen der persönlichen Veränderung
  - Selbstverständnis als Teamleader und Coach
- **Interaktion Gebietsverkaufsleiter – Mitarbeiter**
  - Produktive und unproduktive Interaktionsstrategien
  - Häufige Kommunikationsfehler und neue Wege der Zusammenarbeit
- **Exkurs: Interaktion mit dem Management**
- **Bedeutung der Einstellung des Gebietsverkaufsleiters gegenüber Mitarbeitern**
  - Umgang mit unterschiedlichen Verkäuferpersönlichkeiten
  - Grundlagen eines positiven Führungsstils

**2. Tag: Moderne Führungs- und Kommunikationstechniken**

Günter Sailer / Helmut Beuel

- **Wichtige Führungsstile im Überblick**
- **Verkäuferführung mit Zielsetzungen**
  - Ablaufstruktur einer Zielvereinbarung
  - Regelkreis: Ergebniskontrolle, Hilfestellung, Umsetzung
- **Mitarbeitergespräche als zentrales Führungsinstrument**
  - Ziele und Inhalte
  - Offenheit als Basis produktiver Zusammenarbeit
  - Durchführung von Feedback-Gesprächen
  - Konfliktgespräche als Chance
- **Direktiver und nichtdirektiver Gesprächsstil**
  - Anerkennung, Bestätigung und Kritik als zentrale Motivatoren und Grundlage des Führungserfolges
  - Häufige Fehler bei Kritikgesprächen
- **Konfliktmanagement in der Verkäuferführung**
  - Umgang mit schwierigen Verkäufern
  - Bestimmung von Problemursachen
  - Behandlung von Verkäufer-Leistungskrisen

**3. Tag: Strategische Neukundengewinnung im Verkaufsbezirk**

Dr. Ewald Lang

- **Strategische Ziele der Neukundengewinnung**
  - Anforderungen an strategische Zielsetzungen
  - Definition der Zielgruppen
  - Beispiele strategischer Ziele aus der Vertriebspraxis
  - Entscheidung über Push- oder Pull-Strategie
- **Methoden und Instrumente einer Neukunden-Offensive im Verkaufsbezirk**
  - Ableitung der »richtigen« Methoden aus den Zielsetzungen
  - Die »kleine« Kundenanalyse vor dem Erstgespräch
- **Erfolgreich verhandeln mit potenziellen Neukunden**
  - Gesprächsunterlagen für das Erstgespräch
  - Gesprächsunterlagen für das Zweitgespräch
  - Die ideale Gesprächsstruktur
- **Nach dem Gespräch ist vor dem Gespräch**
  - Verhandlungen mit Neukunden bewerten und nachbereiten
  - Entscheidungskriterien für das weitere Vorgehen – Nicht jeder potenzielle Kunde bringt Sie weiter!

**4. Tag: Betriebswirtschaftliche Analyse des Verkaufsgebiets**

Andreas Preißner / Ronald Heckl

- **Betriebswirtschaftliches Basiswissen**
- **Entwicklung einer Vertriebsstrategie für Ihre Region**
- **Rentabilitätskennzahlen als zentrale Steuerungsgrößen**
- **Aufbau und Aussagekraft einer gebietspezifischen Kostenrechnung**
- **Instrumente zur Analyse des Verkaufsgebiets**
  - Deckungsbeitragsrechnung für Produkte, Kunden, Regionen
  - Wirtschaftlichkeitsberechnungen
  - Rentabilitätsanalysen
  - Break-Even-Analysen
  - Markt- und Kundenzufriedenheitsanalysen

**5. Tag: Methoden und Instrumente der Vertriebssteuerung**

Andreas Preißner / Ronald Heckl

- **Gebietsanalysen und optimale Gebietseinteilung**
- **Zeitanalysen**
  - Verkaufsaktive Zeit als Engpass der Vertriebssteuerung
  - Besuchs- und Routenplanung
- **Kundenklassifizierung und wertorientierte Kundenanalyse**
- **Aufbau eines Kennzahlen-Systems für Vertriebssteuerung und Verkaufskontrolle**
- **Kennzahlen zur Steuerung und Kontrolle des Außendienstes**
- **Führung des Außendienstes mit Hilfe betriebswirtschaftlicher Zielvereinbarungen**
- **Kunden- und Regionalmarketing**

**Prüfung zum qualifizierten  
DVS-Abschluss:  
»Geprüfter  
Gebietsverkaufsleiter DVS«**



# DVS Premium-Paket

Mit dem Premium-Paket erwerben Sie die Classic-Weiterbildung und zusätzlich 2 Vertiefungsseminare, die Sie aus insgesamt 4 Seminarangeboten auswählen können.

Ihre Vorteile:

- **Sie durchlaufen ein inhaltlich aufeinander abgestimmtes Qualifizierungsprogramm**
- **Sie erhalten ein Gesamtzertifikat**
- **Sie sparen 20 %!**

Ergänzend zur »Weiterbildung zum Gebietsverkaufsleiter« empfehlen wir den Besuch folgender Seminare aus dem DVS Professional-Programm:

- Crashkurs Betriebswirtschaftslehre
- Rechtswissen im Vertrieb
- Verkaufsgespräche mit Top-Kunden
- Wie man eine Verkaufsmannschaft zu Spitzenleistungen führt

Schnüren Sie Ihr persönliches Themen-Vorteilspaket. 4 passende Seminarangebote zur Auswahl finden Sie auf dieser Klappen-Rückseite.

Beispielrechnung für ein DVS Premium-Paket:

**Weiterbildung zum Gebietsverkaufsleiter**  
à 2.950 € classic

+

**Seminar 1 aus 4 Seminarangeboten**  
ab 1.450 €

**Seminar 2 aus 4 Seminarangeboten**  
ab 1.450 €

**minus 20 % Vorteilsrabatt = ab 4.680 €**

**Sie sparen mindestens 1.170 €**

**premium**

Nutzen Sie den Preisvorteil der DVS Premium-Pakete und kombinieren Sie Trainingsangebote aus den Bereichen DVS Akademie und DVS Professional Programm. Wir beraten Sie gerne auch persönlich.

Ihre Ansprechpartnerin:

Margot Speiser

Tel. +49 89 2183-7250

[margot.speiser@verkaufsleiterschule.de](mailto:margot.speiser@verkaufsleiterschule.de)

Treffen Sie hier Ihre Seminarwahl:

- Prof. Dr. Peter R.Preißler, DGC –  
*Deutsche Gesellschaft für angewandtes Controlling*



**Crashkurs Betriebswirtschaftslehre**  
Alle Grundkenntnisse in 3 Tagen!

In diesem speziell für die Belange des Vertriebs konzipierten Seminar erhalten Sie das Rüstzeug für eine professionelle Analyse und Neuausrichtung Ihrer Vertriebsorganisation.

09406 18.03. - 20.03.09 in München, Fleming's Hotel München-Schwabing, Tel. +49 89 206090-0

09406 13.05. - 15.05.09 in Düsseldorf/Neuss, Swissôtel Düsseldorf/Neuss, Tel. +49 2131 77-00

09406 14.09. - 16.09.09 in Schliersee-Spitzingsee, ArabellaSheraton Alpenhotel, Tel. +49 8026 798-0

2.300 €

>> Details unter [www.verkaufsleiterschule.de/09406](http://www.verkaufsleiterschule.de/09406)

- Dr. Peter Remmen  
*Remmen Rechtsanwälte*



**Rechtswissen im Vertrieb**  
Grundlagen • Verträge • Praxisfälle

Stellen Sie mit dem Besuch dieses Seminars sicher, dass Sie über die notwendigen juristischen Grundkenntnisse verfügen, um Ihre Geschäftsabschlüsse auch auf eine rechtlich sichere und solide Basis zu stellen.

09100 04.02. - 05.02.09 in Köln, Sofitel Cologne Mondial am Dom, Tel. +49 221 2063-0

09100 10.03. - 11.03.09 in München, Fleming's Hotel München-Schwabing, Tel. +49 89 206090-0

1.450 €

>> Details unter [www.verkaufsleiterschule.de/09100](http://www.verkaufsleiterschule.de/09100)

- Walter Uhl  
*Unternehmensberater, UBU-Consulting*



**Verkaufsgespräche mit Top-Kunden**  
vorbereiten • führen • erfolgreich abschließen

Dieses Seminar vermittelt Ihnen Tools, Tipps und methodische Ansätze, die es Ihnen erlauben, ein Kundengespräch strategisch vorzubereiten, professionell durchzuführen und sicher zum gewünschten Erfolg zu führen.

09044 08.09. - 09.09.09 in München, Fleming's Hotel München-Schwabing, Tel. +49 89 206090-0

09044 06.10. - 07.10.09 in Frankfurt, Fleming's Hotel an der Neuen Börse, Tel. +49 69 506040-0

09044 11.11. - 12.11.09 in Ludwigsburg, nestor Hotel Ludwigsburg, Tel. +49 7141 967-0

1.450 €

>> Details unter [www.verkaufsleiterschule.de/09044](http://www.verkaufsleiterschule.de/09044)

- Dr. Mathias Kotowski  
*Berater und Trainer, CEVEYCONSULTING*



**Wie man eine Verkaufsmannschaft**  
zu Spitzenleistungen führt

Verkaufsführungskräfte erlernen in diesem Seminar die hohe Kunst der Mitarbeiterführung und erfahren, wie sie jeden Verkäufer zu seiner individuellen Spitzenleistung führen.

09053 09.02. - 10.02.09 in München, Sheraton München Arabellapark, Tel. +49 89 9232-0

09053 24.03. - 25.03.09 in Düsseldorf, Radisson SAS Scandinavia Hotel Düsseldorf, Tel. +49 211 4553-0

1.450 €

>> Details unter [www.verkaufsleiterschule.de/09053](http://www.verkaufsleiterschule.de/09053)

