

## Pressemitteilung / Veranstaltungshinweis

2. Juli 2015

*Aktuelle Seminare mit Top-Referenten aus Wissenschaft, Forschung und Praxis in Kooperation mit der DVKS – Deutsche Verkäuferschule*

## **Führungslehrgang für Gebietsverkaufsleiter und Regionale Verkaufsleiter**

### **Zertifikats-Kompaktlehrgang**

- Herausforderungen an den Gebietsverkaufsleiter als Führungspersönlichkeit durch den verschärften Wettbewerb
- Exzellente Führung als entscheidende Voraussetzung für Spitzenleistungen der Verkaufsmannschaft
- Psychologie der erfolgreichen Führungskommunikation mit Verkäufern
- Situative Verkäuferführung durch Coaching
- Führung und Motivation unterschiedlicher Verkäufer-Persönlichkeiten
- Innovatives Stufenkonzept zum Finden der richtigen Verkaufsmitarbeiter

### **Mit DVMA-Qualifikations-Zertifikat**

Termine: 28./29. September 2015 in München, 1./2. März 2016 in Düsseldorf

<http://www.management-forum.de/veranstaltungen/fuehrungs-lehrgang-fuer-gebietsverkaufsleiter-und-regionale-verkaufsleiter/>

## **Ausbildung zum Top-Innendienstleiter**

### **Zertifikats-Kompaktlehrgang – Innendienstorganisationen optimal führen, motivieren, coachen und auf Erfolgskurs steuern**

- Klassisches Innendienstmanagement auf dem Prüfstand
- Gestaltung einer wettbewerbsüberlegenen Innendienst-Organisation
- Verkaufsaktiver Einsatz des Innendienstes im Teamselling mit dem Außendienst
- Neue Führungsaufgaben des Innendienstleiters
- Professionelle Steuerung und effektives Controlling

### **Mit Qualifikations-Zertifikat „Geprüfter Innendienstleiter DVMA“.**

Termin: 28./29. September 2015 in Düsseldorf

<http://www.management-forum.de/veranstaltungen/ausbildung-zum-top-innendienstleiter-2/>

## **Ausbildung zum Vertriebscontroller**

### **Zertifikats-Kompaktlehrgang mit Deutschlands renommiertem Vertriebscontrolling-Experten Prof. Dr. Peter R. Preißler**

Die Haupt-Lehrgangsthemen sind:

- Die Aufgaben des Vertriebscontrollers im wettbewerbsintensiven Vertrieb
- Professionelles Vertriebscontrolling als Instrumentarium und Navigationsmethodik zur Vertriebssteuerung
- Ausschöpfung von Effizienz- und Wachstumspotenzialen durch effektives Vertriebscontrolling
- Instrumente und Handwerkszeuge des wertorientierten Vertriebscontrollings
- Vertriebs-Informationssysteme, Vertriebs-Kennzahlensysteme und Vertriebs-Berichtssysteme als Kernelemente des modernen Vertriebscontrollings
- Durchführung von Vertriebsanalysen zur Erkennung von Werttreibern und Wertvernichtern im Vertrieb
- Einsatz des Vertriebscontrollings zur Motivation, Honorierung und Selbstkontrolle des Außendienstes
- Vertriebscontrolling als strategisches Frühwarnsystem der Geschäfts- und Vertriebsleitung

### **Mit Qualifikations-Zertifikat „Geprüfter Vertriebscontroller DVMA“**

Termin: 22./23. September 2015 in Düsseldorf

<http://www.management-forum.de/veranstaltungen/ausbildung-zum-vertriebscontroller-2/>

Haben Sie Fragen? Melden Sie sich gerne. Bei Elisabeth di Muro, Tel: 08151-2719-0 oder per Mail bei [info@management-forum.de](mailto:info@management-forum.de)