



VERTRIEB ERFOLGREICH ANLEITEN

Termine



05. November 2026



09:30 – 16:30 Uhr

*»Vertrieb ankurbeln mit
frischen Führungs-Ideen«*

Zielsetzung & Methoden

Neue und erfahrene Vertriebler:innen anleiten ist aktuell eine echte Herausforderung. Aufträge gab es in den letzten Jahren genug, der Engpass war eher bewerberseitig als kundenseitig.

Neukunden akquirieren, Bestandskunden betreuen und systematisch ausbauen, war häufig nicht oben auf der Prioritätenliste.

Sie möchten Ihren Vertrieb ankurbeln, suchen frische Ideen für Ihre Führung und wollen bewährte Vorgehensweisen diskutieren und auf Aktualität überprüfen?

Prima, hier ist Ihre Plattform!

Zielgruppe: Führungskräfte, die Vertriebler:innen anleiten

Spannende Kurzvorträge und ein interaktiver Austausch im Live-Online-Format. Außerdem erhalten Sie ein Skript mit Umsetzungshilfe.

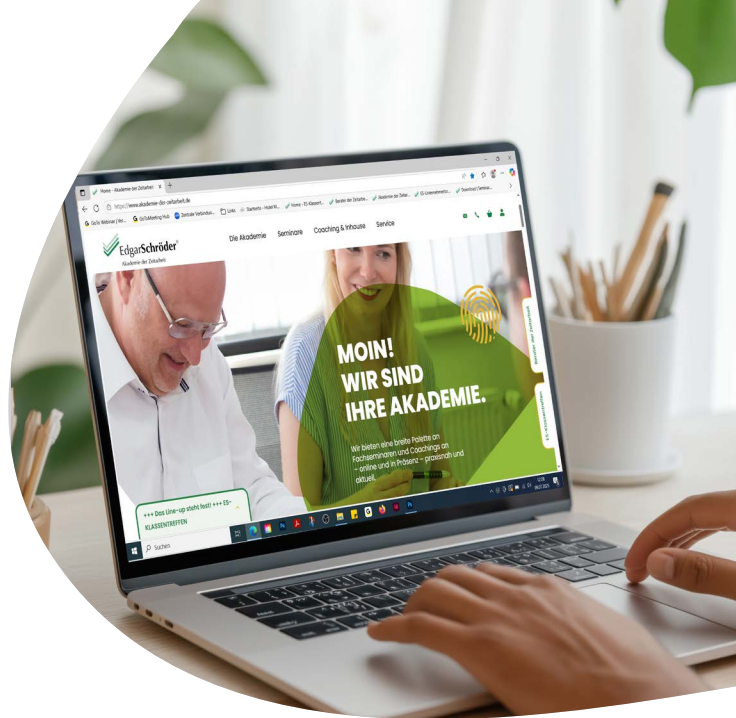
Teilnahmegebühren

Pro Person: **810,- €**
(zzgl. MwSt.)

BV-Kunden: **690,- €**
(zzgl. MwSt.)

Seminarinhalte

- ✔ 3 Tools für Führungskräfte, um Vertrieb in Schwung zu bringen
- ✔ Führen über Ziele mit einem alternativen Ansatz OKR (Objective Key Results)
- ✔ Agiles Arbeiten im Vertrieb. Vor- und Nachteile agiler Arbeitsweise
- ✔ Mindset und Vertrieb – Leistungsgedanke und positive Arbeitsatmosphäre
- ✔ Der Weg zum selbstorganisierten Vertriebsteam
- ✔ Der Business Kompass – erfolgreicher Vertrieb braucht Struktur



Trainerin



Katharina Bitter

Coaching und
Beratung für
Führungskräfte

