

Weiterbildung zum
geprüften INtem Verkaufs-/Vertriebsleiter
mit der Möglichkeit zur BDVT-Zertifizierung

Wollen Sie die Karriereleiter
nur für andere halten?

Oder doch
lieber selbst
hinaufsteigen?



INtem[®]

Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg → IntervallSystem

Weiterbildung zum geprüften Vertriebs- und Verkaufsleiter

Wollen Sie die Karriereleiter nur für andere halten – oder wollen Sie selbst hinaufsteigen

Inhaltsverzeichnis

Träger, Durchführung	Seite 3
Ihre Erfolgsgarantie	Seite 4
Ihr Weg zum Erfolg	Seite 5
Aufbau	Seite 6
1. Stufe zu Ihrem Erfolg	Seite 7
2. Stufe zu Ihrem Erfolg	Seite 8
3. Stufe zu Ihrem Erfolg	Seite 9
4. Stufe zu Ihrem Erfolg	Seite 10
5. Stufe zu Ihrem Erfolg	Seite 11
6. Stufe zu Ihrem Erfolg	Seite 12
7. Stufe zu Ihrem Erfolg	Seite 13
Warum sollten Sie von anderen lernen?	Seite 14
Telefonischer Service, Allgemeine Bedingungen	Seite 15
Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick	Seite 16

Ihr Weg zum Erfolg

Über 7 Stufen führt Ihr Weg zum Erfolg

Die geprüfte Verkaufs-/Vertriebsleiter-Weiterbildung BDVT absolvieren Sie nach dem bewährten Intervall-System von INtem. Das heißt:

- **Kurze und intensive Lern- und Übungs-Einheiten**

Herkömmliche Weiterbildungen laufen in schulischen Intensivkursen ab. Sie sitzen zum Beispiel 3 Wochen lang in einem Schulungsraum und pauken den ganzen Stoff in sich hinein und stehen danach alleine da. Anders bei INtem: Sie trainieren für Ihren Job in kurzen, intensiven Intervallen von max. 3 Tagen, die Sie bequem neben Ihrer normalen Arbeit absolvieren können, ohne sich extra Urlaub dafür zu nehmen.

- **Sie setzen Ihre neuen Fähigkeiten sofort in der Praxis ein**

Nach dem Trainingsintervall können Sie Ihre neuen Techniken sofort in die Praxis umsetzen. Sie erkennen was funktioniert und wo Sie noch Fragen haben. Diese können Sie schon beim nächsten Intervall klären.

- **Ständige Begleitung**

Ihre INtem-Trainer und -Trainer stehen Ihnen während der gesamten Weiterbildung kontinuierlich zur Verfügung: Per E-Mail, telefonisch und über ein speziell für das Training eingerichtetes, abgeschlossenes Internetforum können Sie jederzeit Fragen an Ihre Trainer stellen und Erfahrungen austauschen.

- **Zertifizierter Abschluss BDVT**

Nach Beendigung der Weiterbildung erhalten Sie Ihr INtem-Zertifikat zum ausgebildeten Verkaufs-/Vertriebsleiter. Weiterhin haben Sie die Möglichkeit im Rahmen einer zwei- bis dreitägigen Prüfung, den Abschluss „Geprüfter Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT“ zu erwerben.



Aufbau

Weiterbildung zum Verkaufs-/Vertriebsleiter

Die Zulassungsvoraussetzungen?

vor Beginn der Weiterbildung

- *Berufsabschluss oder gleichwertig, sehr gutes Fachwissen über Produkte und Dienstleistung*
- *Erfahrung im Umgang mit Mitarbeitern und Kunden*
- *Möglichkeit der praktischen Umsetzung während der Weiterbildung*
- *Umsetzung und Selbstlernphasen sollten während der Arbeitszeit geleistet werden*

Dauer der Weiterbildung?

Die Maßnahme dauert insgesamt 32 Wochen.

- *7 x 3 Tage*
- *Umsetzungs- und Übungszeiten zwischen den Intervallen: 4 – 5 Wochen*
- *Studium des Lehrmaterials: 1,5 Stunden pro Woche*
- *Praxisanwendung: Mindestens 2 Tage pro Woche*
- *Individuelle Ausarbeitung der Fallstudie: 5 Tage*

Umsetzungsverpflichtungen?

während der Weiterbildung

Größten Wert legen wir auf den uneingeschränkten Praxisbezug des Erlernten. Alles was Sie bei uns erfahren, muss konkret umsetzbar sein. Aus diesem Grund müssen sich die Teilnehmer aktiv engagieren. Sie sind laufend gefordert, sich persönlich im Unterricht und in der Praxis einzubringen. Das ist der Schlüssel zum handlungsorientierten und ganzheitlichen Lernen.

Dokumentation und Unterlagen?

Jeder Teilnehmer erhält die für das Lernziel notwendigen Unterlagen.

- *Trainings- und Übungsordner zu jedem Intervall*
- *Checklisten und Umsetzungsverpflichtungsblätter*
- *Bücher zum Thema Führung und Vertrieb*
- *Konkrete Aufgabenstellung für die Ausarbeitung der Fallstudie*



1994
Deutscher Trainingspreis
in Gold
für IntervallTraining Verkauf



1998
Deutscher Trainingspreis
in Silber
für Führungskraft als Coach



2000
Weiterbildungs-
Innovations-Preis
für Ausbildung
zur Dentalberaterin



2006
Internationaler Deutscher
Trainingspreis
in Silber
für Großhandelskonzept



2007
Internationaler Deutscher
Trainingspreis
in Silber
für Coaching der
Unternehmensnachfolge



2008
Internationaler
Deutscher
Trainingspreis
in Gold
für Kompetenz-
management und
Bildungscontrolling

1. Stufe zu Ihrem Erfolg

Menschenführung für Vertriebsleiter (3 Tage)

Gute Praxisorientierung

Sabine Hammer

Teilnehmerin der Weiterbildung

„Besonders profitieren konnte ich von der hohen Praxisorientierung der Intervalle und von dem vielseitigen Erfahrungstransfer durch die erfahrenen Trainer.“



■ **Beziehungsmanagement**

Das Erfolgsgeheimnis erfolgreicher Mitarbeiterführung

■ **Grundlagen der Gesprächsführung mit Mitarbeitern**

Entdecken Sie, was Sie mit Worten erreichen können

■ **Kontrolle und Vorbildfunktion**

Wie Sie Kontrolle über bisher unbewusste Botschaften gewinnen und Ihre Vorbildfunktion nutzen, um Ihre Mitarbeiter mühelos zum Erfolg zu führen

■ **Identifikation und Vision**

Wie Sie Identifikation mit den Unternehmenszielen schaffen, Visionen vermitteln und dadurch herkömmliche Motivations-techniken kaum noch brauchen

■ **Motivation**

Individuelle Antriebsstrukturen erkennen und umsetzen

■ **Widerstände beseitigen**

Innere Widerstände bei Mitarbeitern erkennen und sofort beseitigen

■ **Umgang mit Lob und Anerkennung**

Das mächtigste Instrument bei Führung und Motivation Ihrer Mitarbeiter! Doch Vorsicht! Nur richtig angewandt, entwickeln Lob und Anerkennung ihre volle Wirkung

■ **Veränderung durch fördernde Kritik**

Wie Sie Mitarbeiter bei Fehlern und schlechten Leistungen durch konstruktive Kritik anspornen, statt frustrieren

■ **Feedbackgespräche**

So bringen Sie Ihre Mitarbeiter zu einer konstanten Weiterentwicklung und Verbesserung

■ **Schwierige Gesprächssituationen**

So meistern Sie die Situationen, an denen die meisten Führungskräfte scheitern – souverän und für alle Seiten fair

■ **Übermitteln von negativen Nachrichten**

So übermitteln Sie negative Nachrichten, ohne zur Zielscheibe zu werden

■ **Praxis- und Umsetzungsaufgaben**

2. Stufe zu Ihrem Erfolg

Der Vertriebsleiter als Coach seiner Mitarbeiter (3 Tage)

Eine Erfolg bringende Weiterbildung!

Patrick Sassmann

Teilnehmer der Weiterbildung

„(...) Dies ist eine Erfolg bringende Weiterbildung! Neben dem theoretischen Wissen und der direkten Umsetzung in die Praxis steht die persönliche Weiterentwicklung in Nichts nach!

Ich habe wirklich sehr viel gelernt und bereits umgesetzt, meine Geschäftsführung ist überaus erfreut und glücklich mit meinen neuen, bei INtem gelernten, Konzepten und Strategien.

Das Intervall System ist sehr gut geeignet, da man nach jedem Intervall drei bis vier Wochen für die Praxisumsetzung nutzen kann. Die Dynamik und der Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe ist von unschätzbarem Wert.“



Entdecken Sie eine der wichtigsten Erfolgsstrategien für Vertriebsleiter: Werden Sie zum Coach Ihres Mitarbeiter-Teams! Sie unterstützen Ihre Mitarbeiter, die Unternehmensziele zu erreichen. So funktioniert es:

■ **Kompetenzen ermitteln**

Wie Sie die individuellen Verkaufskompetenzen, die Stärken und Schwächen im Unternehmen ermitteln

■ **Kompetenzlücken feststellen**

Mit welchen Mitteln Sie effektiv feststellen, wo Kompetenzlücken bei einzelnen Mitarbeitern liegen

■ **Entwicklungspläne erstellen**

Wie Sie realistische und funktionierende Entwicklungspläne erstellen, mit denen Ihre Mitarbeiter die geforderten Kompetenzen aufbauen

■ **Begleitung am Arbeitsplatz**

So beobachten Sie, ziehen die richtigen Schlüsse und geben Hilfestellung.

■ **Konsequenzen aufzeigen**

Was tun, wenn Mitarbeiter Ihre Ziele nicht erreichen: Was dürfen Sie tun und was sollten Sie lassen?

■ **Individuelle Einzelcoachings**

Besonderheiten des individuellen Einzelcoachings – Chancen und Grenzen

■ **Mitarbeiter aktivieren**

Umsetzungsresistente Mitarbeiter aktivieren

■ **Motivation**

Meta-Profile der Mitarbeiter erkennen und als Motivationsfaktor nutzen

■ **Praxis- und Umsetzungsaufgaben**

3. Stufe zu Ihrem Erfolg

Vertriebssteuerung über Ziele und Kennzahlen – So bekommen Sie die Zahlen in den Griff (3 Tage)

Immer neue Denkanstöße

Claudia Baumann-Meier
Teilnehmerin der Weiterbildung

„Die Weiterbildungsintervalle waren sehr abwechslungsreich und praxisbezogen angesetzt. Durch den interessanten Mix der Teilnehmer wurden immer wieder neue Denkanstöße gegeben. Nach jedem Lehrgang kehrte ich hochmotiviert in meine Abteilung zurück.“



Statistiken, Auswertungen, Übersichten, Tabellen, ... Als Vertriebsleiter können Sie sich schnell in all den Zahlen verlieren, die täglich auf Sie hereinprasseln.

Ihr wichtigstes Motto deshalb: Konzentrieren Sie sich auf die wenigen, wirklich wichtigen Kennzahlen und Frühindikatoren, die für die spezielle Situation Ihres Unternehmens erfolgsentscheidend sind. Dieses Intervall gibt Ihnen das Rüstzeug:

■ **Balanced Scorecard (BSC)**

Wie Sie mit der Balanced Scorecard (BSC) Gefahren und Chancen so früh erkennen, dass Sie noch handeln und gestalten können

■ **BSC-System installieren**

Wie Sie ein einfaches, aber verblüffend aussagekräftiges BSC-System in Ihrem Vertriebsteam installieren

■ **Warum auf vertriebsrelevanten Kennzahlen konzentrieren**

Welche Frühindikatoren weisen auf, wie sich die Ziele entwickeln werden? Welche Kennzahlen sollte (kann) man erheben

– und wie oft? Wer liefert wann welche Daten? Was tun, wenn die Daten nicht termingerecht, vollständig oder korrekt eingehen? Mit welchem EDV-CRM-System können nützliche Daten ermittelt werden?

■ **Controlling-System einführen**

Wie Sie ein Controlling-System einführen, ohne dass sich Ihre Mitarbeiter unangenehm überwacht fühlen

■ **Von der Vision zum Ziel**

Mitarbeiter in den Flow-Kanal bringen

■ **Der Zielprozess**

Der Zielprozess als Grundlage von Kennzahlen

■ **Mitarbeiter wirkungsvoll einbinden**

Wie Sie Mitarbeiter wirkungsvoll in die Zielfindung und Kennzahlensteuerung einbinden

■ **Praxis- und Umsetzungsaufgaben**

4. Stufe zu Ihrem Erfolg

Marketing und Akquisition – Strategische Kundengewinnung (3 Tage)

Guter Austausch der Teilnehmer durch Branchenmix

Carsten Wüste

Teilnehmer der Weiterbildung – Darpe Bürotechnik GmbH & Co. KG – Vertriebsleiter

„Das Wissen wurde durch die kompetenten Trainer und die verständlichen und übersichtlichen Seminarunterlagen sehr gut vermittelt.

Die vermittelte Theorie wurde durch die praktischen Übungen hervorragend ergänzt. Auch hat die Ausbildung die richtige Zeitdauer, zwischen den Intervallen, um das Erlernte in der Praxis umzusetzen.“



■ Durch strategische Marktbearbeitung eine klare Richtung vorgeben

- Zielgruppenmanagement, Kundensegmentierung, Gebietsentwicklung
- Kundenerwartungen und Qualitätsmanagement
- Innovation und Marktpositionierung

■ Moderne Marketingformen: Mit überraschenden Ideen Kunden gewinnen und die Konkurrenten alt aussehen lassen

- Mit Erlebnismarketing Terminquoten steigern
- Verkaufsunterlagen: Wie Sie heute gestaltet sein müssen, um Wirkung zu entfalten
- Wie arbeiten Sie mit der Marketingabteilung zusammen
- Wo sollten Sie mitwirken und worauf ist zu achten

■ Neukundengewinnung und Akquisition

- Wege der Neukundengewinnung: Welche zahlreichen Wege Ihnen zur Verfügung stehen, um neue Kunden anzusprechen
- Strategie in der Akquisition: Ein klarer Weg in der Akquisition, der es allen Mitarbeitern erleichtert einen konstanten Strom neuer Kunden zu sichern
- Mitarbeiter an Neukundengewinnung / Akquise heranzuführen. So richten Sie Ihr Team konsequent auf die Akquise aus

■ Praxis- und Umsetzungsaufgaben

5. Stufe zu Ihrem Erfolg

Auswahl der richtigen Mitarbeiter, Personalfragen und das Wichtigste zum Thema Recht (3 Tage)

Enormer Auftrieb durch die Ausbildung

Manuel Hunger

Teilnehmer der Weiterbildung – IEMCA-GIULIANI GmbH – Vertriebsleiter

„Mir hat die Ausbildung zum Vertriebsleiter enormen Auftrieb gegeben. Das liegt zum einen an den praxisnahen Lerninhalten sowie an dem großartigen Lernumfeld.

Der Austausch mit Gleichgesinnten sucht seinesgleichen. Die Gruppe trifft sich sieben Mal verteilt auf ein ganzes Jahr, um sich gegenseitig über die Umsetzung der Theorie in die Praxis und die damit verbundenen Fortschritte zu unterrichten.“



■ **Das Einstellungsgespräch**

Wie Sie die wahren Potenziale eines Mitarbeiters schon im ersten Gespräch sicher herausfinden und die richtige Entscheidung bei der Einstellung treffen

■ **Gestaltung der Ausschreibung**

Wie Sie schon durch die richtige Gestaltung die richtigen Bewerber ansprechen

■ **Die Abmahnung**

Wann Sie dieses rechtliche Mittel einsetzen sollten und was Sie beachten müssen

■ **Das Entlassungsgespräch**

Wann sollten Sie sich trennen und auf welche Weise

■ **Personalrechtsfragen und allgemeine Rechtsfragen im Vertrieb**

Kompakt die wichtigsten Punkte, die Sie wissen müssen, um als Vertriebsleiter auf der sicheren Seite zu sein

■ **Zeitmanagement und Effektivität im Vertrieb**

Was Sie tun können, um sich selbst und Ihre Mitarbeiter von unnötigen Büro- und Orga-Arbeiten zu entlasten – damit Sie sich erfolgreich auf den Verkauf konzentrieren können

■ **Praxis- und Umsetzungsaufgaben**

6. Stufe zu Ihrem Erfolg

Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Preisstrategie (3 Tage)

Eine exzellente Trainingsmaßnahme

Manfred H. Büchel

Teilnehmer der Weiterbildung – Odenthal – Manager

„Speziell um sich weiterzubilden, sein vorhandenes Wissen aufzufrischen und neues von den ausgezeichneten verschiedenen INtem-Trainern und Perspektiven zu erfahren.

Speziell den interaktiven Teil finde ich sehr lehrreich, da man ihn selbst praktiziert und an echten Fallbeispielen (...) sein Wissen und seine praktischen Fähigkeiten schult und erweitert. Dadurch wird eine ideale und nachhaltige Wirkung erzielt. (...)

Alles in allem erhält INtem von mir für diese Weiterbildung eine 1A. Ich bedanke mich recht herzlich dafür!“



■ Organisationsentwicklung

- Die Ausgangsbasis für den Unternehmens-/ Vertriebs Erfolg
- Aufbauorganisation (Linien-, Stab-, Matrixorganisation, Projektorganisation)
- Ablauforganisation (Prozessabläufe im Unternehmen/ Vertrieb, Workflow)
- Best practice Beispiele

■ Betriebswirtschaftliche Steuerungsinstrumente

- Damit Sie im Gespräch mit dem Controlling auf Augenhöhe diskutieren und analysieren können
- Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
- Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
- Bilanzanalyse
- Wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen

■ Grundlagen der Preisstrategie

- So entstehen Preise. Vom Einkaufspreis zum marktorientierten Verkaufspreis
- Arten der Preisbildung (kostenorientiert, nachfrageorientiert, wettbewerbsorientiert oder target pricing)
- Wichtige Preisstrategien zur Wettbewerbsdifferenzierung
- Rabatt- & Konditionenpolitik
- Best practice Beispiele

7. Stufe zu Ihrem Erfolg

Präsentation, Rhetorik, Stimme, Kommunikation – Überzeugen Sie allein durch Ihr Auftreten (3 Tage)

Bisheriger Höhepunkt aller besuchten Seminare

Norberg Henne

Teilnehmer der Weiterbildung – Weissachmühle GmbH – Verkaufsleiter

„Der absolute Praxisbezug von der Auswahl der Themen bis hin zu den Referenten war für mich der absolute „Kick“ bei dieser Ausbildung.

Die Möglichkeit das Erlernte sofort in der Praxis anzuwenden, hat mich persönlich nach jedem Intervall motiviert. Ich empfehle diese Ausbildung allen, welche im Vertrieb Verantwortung übernehmen und im Berufsleben weiterkommen wollen!

Ich konnte direkt nach bzw. schon während der Ausbildung meine Fähigkeiten zielgerichteter einsetzen. Dadurch haben sich entsprechende Erfolge eingestellt!“



- **Team-Meetings**
Die Insider-Techniken, mit denen Sie Besprechungen dynamisch und ergebnisorientiert gestalten
- **Glaubwürdiges und zugängliches Stimm-Muster**
Entdecken Sie, was Sie allein durch Ihre Stimme erreichen können
- **Wirkungsvoll präsentieren**
Wie Sie Präsentationen erstellen und diese wirkungsvoll präsentieren
- **Kongruenz und Berechenbarkeit**
- **Präsentations-Skills**
Einzelgespräch und Teammeetings: So überzeugen Sie wirklich
- **Reden und Präsentieren vor großen Gruppen**
Lernen Sie Techniken, mit denen Sie Unsicherheit überwinden und sogar in schwierigen Situationen souverän auftreten
- **Rhetorik**
Wie Sie die Sprachgewohnheiten und -muster der erfolgreichsten Führungskräfte nutzen
- **Nonverbale Kommunikation**
Was Ihnen die Körpersprache Ihrer Gesprächspartner verrät und wie Sie die Aussagekraft Ihrer eigenen Wörter durch Körpersprache intensivieren
- **Praxis- und Umsetzungsaufgaben**

Warum sollten Sie von anderen lernen?

Ihre Trainer auf dem Weg zum Erfolg

Die INtem-Gruppe ist ein Zusammenschluss von Vertriebs- und Verkaufs-Profis. Von Menschen die jahrzehntelange Erfahrung im Vertrieb haben und die jetzt Ihr Wissen weitergeben wollen.

In Ihrer Weiterbildung zum Vertriebsleiter bekommen Sie garantiert keine trockene Theorie. Ihre Trainer geben Ihnen das Insider-Wissen und die Techniken weiter, die in Ihrer Arbeit

als Vertriebsleiter über Erfolg und Misserfolg entscheiden. Und das heißt für Sie:

Sie nehmen die Abkürzung zum Erfolg. Andere, die in Ihre Position kommen, müssen jahrelang Erfahrungen sammeln und Rückschläge hinnehmen, um das zu lernen, was Sie in der INtem Weiterbildung zum Vertriebsleiter mit auf den Weg bekommen.



Ralf Koschinski

ist „Vollblut Verkäufer“ und Mastertrainer für Verkaufs- und Führungskräfte. Seine 15 Jahre Praxiserfahrung als Marketing- und Vertriebsleiter kombiniert er mit Inhalten aus der Betriebswirtschafts- und Managementlehre zu zielführenden Trainingsinhalten.

- Diplom Kaufmann FH
- Limbic® Sales Trainer/Coach
- Zertifizierter Führungskräfte Trainer
- Experte für Motivation und Verhandlungserfolg
- Sein Motto: Verkaufsberater zu Vertriebsmeistern entwickeln



Carolin Flores

ist Expertin für nachhaltigen Erfolg in Verkauf und Führung. Sie hat rund 20 Jahre Berufserfahrung u.a. in leitenden Funktionen als Vertriebsmanagerin und Unternehmensberaterin und gibt heute ihr vielfältiges Praxis-Know-how an ihre Kunden weiter.

- Dipl.-Betriebswirtin
- Spezialistin für Mitarbeitergespräche und angewandte Führungsmethoden
- Referentin für Impulsvorträge
- Trainiert auf Englisch im internationalen Umfeld
- Fokussiert auf Entwicklung von individuellen Kompetenzen



Michael Letter

ist Lehrtrainer, Lehrcoach, verfügt über langjährige Managementenerfahrung und ist zertifizierter Business- & Master-Coach.

- Zertifizierter Business & Master Coach
- Der ganzheitliche Unternehmenserfolg ist sein Schwerpunkt
- Qualitätsmanagement Auditor
- Seine Maxime: „Führung heißt Führen! erinbaren heißt die Einhaltung wirkungsvoll durchsetzen!“

Warum sollten Sie von anderen lernen?

Ihre Trainer auf dem Weg zum Erfolg



Werner-Michael Brosch

hat bereits über 20 Jahre Managementenerfahrung in internationalen Unternehmen mit leitender Vertriebs- und Marketingverantwortung.

- Zertifizierter Business- und Management Coach
 - Internationale Trainings
 - Diplom Volkswirt
 - Über 20-jährige internationaler Führungsverantwortung in Vertrieb & Marketing
 - Experte für Vertriebsoptimierung und -steuerung
-



Andreas Mostafa

ist Marketing- und Vertriebsexperte und seit rund 20 Jahren erfahrener INtem-Vertriebs- und Verkaufstrainer.

- 25 Jahre selbständiger Unternehmer
 - 20 Jahre Partner der INtem-Gruppe
 - Internationale Trainings
 - Fachkaufmann Marketing (IHK)
 - Lehrbeauftragter FH Karlsruhe
 - Spezialist für Vertriebsmarketing und Kaltakquisition
-



Frank Deubler

war als Geschäftsführer eines mittelständischen Konzerns u.a. für Personal- und Rechtsfragen verantwortlich

- zertifizierter Business & Managementcoach
 - 15 Jahre Erfahrung als Vertriebsleiter und Geschäftsführer
 - Unternehmensberater mit Schwerpunkt Personal und Fördermittel
 - Ökonom
-



Elmar Lesch

ist Unternehmensberater und Dozent an mehreren Hochschulen und vermittelt praxisnahes und anwendbares BWL-Know-how.

- Dipl.-Ing. und Dipl.-Wirtschaftsingenieur
 - Unternehmensberater, Experte für Marketing und Vertrieb
 - Gastdozent an über 30 Hochschulen
 - 15 Jahre Praxis Erfahrung u. a. als Vertriebsleiter und Geschäftsführer
-



Wolfgang von Gehlen

ist ein erfahrener Kommunikations- und Präsentationsexperte und arbeitet seit über 20 Jahren in den Bereichen Vertrieb, Führung, Training und Beratung.

- Diplom Kaufmann
- Certified Sales Professional nach DIN EN ISO 9000ff
- Business und Management Coach nach PSA 1029 DIN-Betreuung
- Strategieberater

Telefonischer Service

Weiterbildung zum Verkaufs-/Vertriebsleiter

Natürlich ist eine Broschüre nur aus Papier und kann nicht reden. Selbstverständlich freuen wir uns über Ihren Anruf. Wenn Sie gezielte oder weiterführende Angaben benötigen, informieren wir Sie gerne ausführlich und individuell.

Unser Team steht Ihnen gerne unter der Telefonnummer 036209 469409 zur Verfügung.

Ganz gleich, ob Sie eine Anmeldung zur Weiterbildung planen und dabei ein paar kleinere Fragen haben oder weiterführende Informationen wünschen: Wir wollen Sie aufmerksam betreuen und Ihnen zuverlässig zur Seite stehen. Selbstverständlich sind wir für Sie da, wenn es darum geht, Details vor, während und nach Ihrer Weiterbildung zu klären und das Wissenswerte mit Ihnen zu besprechen.



Allgemeine Bedingungen

Weiterbildung zum Verkaufs-/Vertriebsleiter

Jeder Teilnehmer erhält nach Eingang der Anmeldung eine Anmeldebestätigung sowie die Rechnung, welche bis 8 Tage vor Beginn der Weiterbildung zu begleichen ist. Im Falle einer Absage der kompletten Weiterbildung durch den Veranstalter wird die Gebühr in vollem Umfang zurückerstattet. Weitere Ansprüche gegen den Veranstalter sind ausgeschlossen. Für den Fall einer Absage durch den Teilnehmer bis spätestens 8 Wochen vor Beginn werden bereits gezahlte Teilnehmergebühren voll zurückerstattet. Bei einer Absage durch den Teilnehmer vier bis acht Wochen vor Beginn wird die Hälfte der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich gestellt werden oder es kann die Teilnahme zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen. Sollten einmal festgelegte Termine – höhere Gewalt ausgenommen – durch Verhinderung des Weiterbildungsleiters nicht wahrgenommen werden können, behalten wir uns das Recht vor, einen kompetenten Vertreter zu stellen bzw. einen Ersatztermin zu vereinbaren. Der Veranstalter behält sich Programmänderungen vor.

Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick

Weiterbildung zum Verkaufs-/Vertriebsleiter

- Sie trainieren genau die Techniken, Strategien und Verhaltensweisen, die für den dauerhaften Erfolg als Vertriebsleiter entscheidend sind. Nicht mehr und nicht weniger.
- Sie trainieren in dem bewährten und mehrfach ausgezeichneten INtem IntervallSystem. Das heißt: Sie setzen neue Ideen und Techniken sofort in der Praxis ein.
- Sie bekommen konstante Unterstützung und Begleitung in Ihrer Weiterbildung, können jederzeit Fragen stellen und Tipps einholen.
- Sie gehen die Abkürzung zum Erfolg. Denn Ihre Trainer sind gestandene Vertriebsprofis, die jahrzehntelang in verantwortlicher Position im Vertrieb gearbeitet haben. Diese Trainer geben Ihnen das Wissen, die Techniken und die Strategien weiter, die sich als erfolgsentscheidend herausgestellt haben. So sparen Sie sich schmerzhaftes Rückschläge und jahrelanges Sammeln von Erfahrungen. Sie starten einfach mit einem höheren Niveau.
- Zur Vertriebsleiter-Weiterbildung gehören 7 Intervalle, die Sie bequem neben Ihrer normalen Arbeit absolvieren können, ohne sich extra Urlaub dafür zu nehmen.





VERTRIEBSMEISTER
Trainer für Führung und Verkauf
Dipl.-Kfm. Ralf Koschinski
Partner der INtem-Gruppe

Am Anger 1
99102 Klettbach
Telefon: 036209 469409
Telefax: 036209 469404
E-Mail: info@vertriebsmeister.de
Web: www.vertriebsmeister.de

INtem[®]
IntervallSystem

Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg →