

Pressemitteilung / Veranstaltungshinweis

Starnberg, den 07. Januar 2016

Zertifikats-Kompaktlehrgang DVMA

Führungslehrgang für Gebietsverkaufsleiter und Regionale Verkaufsleiter

Gebietsverkaufsleiter sind Führungspersönlichkeiten, die durch den verschärften Wettbewerb enormen Herausforderungen gegenüberstehen. Ihr Führungsverhalten ruft die Spitzenleistungen ihrer Verkaufsmannschaft hervor – oder blockiert sie. Der Top-Vertriebsführungsexperte Dr. Matthias Hettl vermittelt die Psychologie der erfolgreichen Führungskommunikation mit Verkäufern, geht auf die situative Verkäuferführung durch Coaching ein, erklärt die unterschiedlichen Verkäufer-Persönlichkeiten – und den sinnvollen Umgang mit ihnen. Die Teilnehmer erarbeiten zudem ein innovatives Stufenkonzept zum Finden der richtigen Verkaufsmitarbeiter

Führungslehrgang für Gebietsverkaufsleiter und Regionale Verkaufsleiter

am 1. +2. März 2016 in Düsseldorf

<http://www.management-forum.de/seminar/fuehrungs-lehrgang-fuer-gebietsverkaufsleiter-und-regionale-verkaufsleiter-2/>

Intensivseminar für Führungskräfte

Verhandeln extrem

Schwierige, festgefahrene und konfrontative Verhandlungen erfolgreich abschließen

Verhandeln extrem fokussiert den Umgang mit aggressiven und dominanten Verhandlungspartnern. Gerade in umkämpften Märkten oder schwierigen Zeiten wird versucht, die Souveränität des Gegenüber zu beschädigen oder taktisch auszumanövrieren.

Im Repertoire der Verhandlungs-Sniper sind Emotionalisierung, psychologische Einflussnahme, einseitige Kritik, Panikmache, Verzögerungsstrategie, Verwirrung stiften, Rufmord, massives unter Druck setzen, Herbeiführen von Kontrollverlusten. Wer unter diesen Bedingungen verhandelt und ein optimales Ergebnis erzielen muss, verhandelt extrem – und kann das trainieren.

Verhandeln extrem

am 3.+4. März 2016 in München oder am 23. + 24. Mai 2016 in Frankfurt/M.

www.management-forum.de/verhandeln-extrem

Praxisseminar für Führungskräfte im Vertrieb

Schachmatt dem Wettbewerb

Neue Strategien – für mehr Erfolg

Der Wandel im Vertrieb fordert viel von den im Vertrieb arbeitenden Menschen: Sie müssen klar erkennen, was sich ändert - und was nicht. Sie müssen gestalten, wo sie können. Und sie müssen sich anpassen, wo es ihnen nützt. Das Ergebnis sind spannende, neue Strategien für mehr Wirkung im Wettbewerb. Der Vertrieb-Erfolgreich-Macher Albert Steinhard arbeitet auf seinem Seminar umfassend und nachhaltig mit eigenen und den Praxisfällen der Teilnehmer.

Schachmatt dem Wettbewerb

am 2. Februar 2016 in München

www.management-forum.de/schachmatt

Zertifikatslehrgang DVMA

Ausbildung zum Key-Account-Manager

Wie Key-Account-Manager strategisch arbeiten, erfolgreich verkaufen und das Geschäft mit Großkunden professionell ausbauen

Ein Intensivtraining an der Entwicklung schlagkräftiger Verkaufsstrategien, dem spezifischen Beziehungsmanagement und Networking sowie am strategischen Konditionen- und Preismanagement. Der Seminarleiter Peter von Quernheim ist Deutschlands Experte für Key-Account-Management und erarbeitet mit den Teilnehmern wirksame Kommunikations-, Überzeugungs- und Verhandlungsstrategien sowie das erfolgreiche Führen von Jahresgesprächen und Schlüsselverhandlungen.

Ausbildung zum Key-Account-Manager

Vom 7. bis 9. März 2016 in Frankfurt oder vom 13. bis 15. Juni 2016 in Düsseldorf

<http://www.management-forum.de/seminar/ausbildung-zum-key-account-manager-6/>

Intensivseminar

Vertriebsrecht aktuell

Vertriebsverträge erfolgreich und rechtssicher gestalten

Verträge müssen wasserfest sein – das dafür notwendige Wissen rund um Geschäftsbedingungen, Gewährleistung, Produkthaftung, Strafbarkeit und Risiken im e-commerce vermittelt ein erfahrenes, dreiköpfiges Expertenteam.

Vertriebsrecht aktuell

am 7. + 8. März 2016 in München oder am 4. + 5. Juli 2016 in Frankfurt/M.

www.management-forum.de/vertriebsrecht

Kontakt: Yvonne Döbler, Tel.: 08151-27190, yvonne.doebler@management-forum.de
Seminaranmeldung: Elisabeth di Muro, elisabeth.dimuro@management-forum.de

Über uns

Management Forum Starnberg ist der inhabergeführte Anbieter von Fach- und Führungskräfte-Seminaren und Trainings. Das Unternehmen wurde 1995 von Gundula Schwan und Elke Wiedmaier in Starnberg gegründet. Aktuell konzeptionieren, planen und organisieren rund 20 MitarbeiterInnen Veranstaltungen, die in der DACH-Region durchgeführt werden. Ein Großteil der Mitarbeiter in verantwortlicher Position sind Frauen – auch in Teilzeit.