

Feedback-Gespräche im Vertrieb

Wesentlicher Bestandteil der Führung ist das Feedback-Gespräch
Wir entwickeln mit Ihnen den Rahmen für ein motivierendes und erfolgreiches Feedback-Gespräch!



<p>Inhalt</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sinn und Zweck von Feedback-Gesprächen ▪ Hauptaufgaben ▪ Ergebnisse im zurückliegenden Zeitraum ▪ Leistungsbeurteilung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualität der Arbeit ▪ Kundenzufriedenheit ▪ Produktivität ▪ Kenntnisse und Fähigkeiten <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fachwissen ▪ Planung und Arbeitsorganisation ▪ Persönliche Merkmale ▪ Initiative und Selbstständigkeit ▪ Ziele für Verkäufer ▪ Erweiterte Ziele für die Vorgesetzten
<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Account Manager, Personalsachbearbeiter ▪ Geeignet für alle Branchen mit erklärungsbedürftigen, hochpreisigen Produkten und Dienstleistungen (Investitionsgüter)
<p>Ziele Ergebnisse</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung der für Ihr Unternehmen richtigen Form der Feedback-Gespräche ▪ Coaching der Führungskräfte zum erfolgreichen und motivierenden Führen des Gesprächs ▪ Zielklarheit für Ihre Mitarbeiter im Vertrieb ▪ Rolle des Vorgesetzten im Feedback-Gespräch ▪ Verbindlichkeit im Handeln
<p>Dauer</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 – 5 Tage als Workshop mit Vertriebsleitern und Personalabteilung und anschließender Präsentation des Aufbaus und der künftigen Umsetzung des Feedback-Gesprächs vor den Mitarbeitern.
<p>Honorar</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot