

Von der Verkaufsführungskraft

## ZUM VERTRIEBSCOACH B2B\*

Getrieben durch die Digitalisierung und befeuert durch Covid-19, finden fundamentale Marktverwerfungen statt. Damit verändert sich das Kaufverhalten und macht ein Update des Führungsverhaltens notwendig.

Verkaufsführungskräfte stehen regelrecht im Zentrum eines Tsunami und der Frage: «Wie führe ich mein Salesteam erfolgreich in die Zukunft?»

Dieses Praxistraining liefert Antworten und liefert Lösungen für Mehrumsatz:

## SALES BOOT CAMP

10 Schulungstage | 5 Monate | 6 Module

\*Für Verkaufsführungskräfte aus dem Retail gibt es ein eigenes Sales Boot Camp. Sales Coach B2C.

## MODULTHEMEN

- M1: Der agile Vertriebscoach - Rolle, Haltung, Fokus
- M2: Die besten Coachingmethoden für Vertriebscoaches
- M3: Verkaufsnavi einführen – ein Gamechanger
- M4: Agile Frameworks nutzen – der Erfolgsturbo
- M5: Verkaufsführung mit Kanban und Co
- M6: Teamcoaching - die neue Erfolgsdisziplin

## NUTZEN

Unternehmen:

- Signifikante Performanceverbesserungen
- Skalierbare Erfolgsprozesse
- Präziseres Forecasting
- Kursinvestition nach kurzer Zeit refinanziert

Teilnehmer:

- Persönliches Wachstum
- Zertifikat mit Leistungsdokumentation
- Grossartige Erfolgserlebnisse
- Grosses Repertoire an Führungshandlungen

## ENTSCHEIDENDER MEHRWERT

Nach dem ersten Modul starten Sie mit Ihrem Verkaufsteam ein Verkaufsprojekt zur Optimierung der Verkaufperformance in Ihrem Unternehmen. Sie wenden dabei laufend neue Lern-, Projekt-, und Coachingmethoden an und verbessern damit on the Job Ihre Methodenkompetenzen.

In jeder der 6 Lehrveranstaltungen committen Sie sich zu selbst gewählten Führungshandlungen und präsentieren diese der Gruppe. Überdies tauschen Sie sich wöchentlich mit Ihrem Lernpartner aus.

## DAS SALES BOOT KONZEPT

Inspiriert von agilen Führungskonzepten, bewährten Coachingmethoden und Umsetzungstechniken, haben wir ein einfach zu erlernendes Führungssystem für den BtoB Vertrieb konzipiert.

Je schneller Sie dieses System nutzen, umso schneller entstehen daraus Wettbewerbsvorteile. Darum legen wir grossen Wert auf die tägliche Umsetzung und unterstützen mit einem bewährten Umsetzungssystem.

*«Wert und Nutzen zu generieren motiviert mich über alles. Dabei leitet mich ein sportliches Verständnis und das klare Bekenntnis zur Team- und Spitzenleistung, die smart mit Ressourcen umgeht. Dafür liefere ich bewährte Systeme. Ich bin ein Umsetzungsspezialist.»*

## VERANSTALTUNGSWORT

Mit dem grosszügigen Platzangebot (2'800 m<sup>2</sup>) und der offenen Gestaltung ist die Konzepthalle 6 in Thun ein idealer und inspirierender Ort für das Sales Boot Camp.

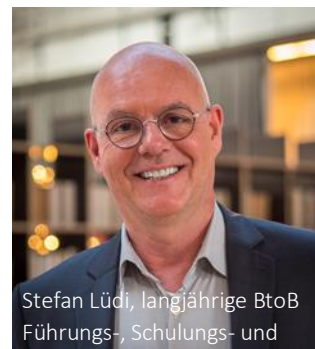
Hier schaffen Sie Distanz vom Tagesgeschäft und entwickeln die zukünftigen Erfolge Ihres Sales-Teams.



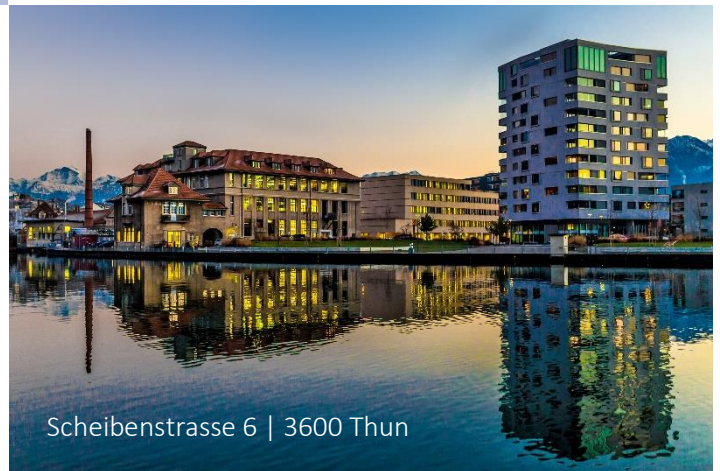
*"... die Ausbildung des Verkaufskaders zu agilen Salescoaches (..) haben zu einer wesentlichen Verbesserung der Verkaufsergebnisse geführt (..)"*

+ 15% Orderschnitt

Ruedi Rüttimann Verkaufsleiter



Stefan Lüdi, langjährige BtoB Führungs-, Schulungs- und Coachingenerfahrung auf allen Führungsstufen.



Scheibenstrasse 6 | 3600 Thun

## INVESTITION / ZIEL

Fr. 3'990.- inkl. MwSt. Details sind in den Anmeldeunterlagen definiert. Diese Investition in Ihre Führungswirkung soll nach kurzer Zeit mit den Umsatzerfolgen Ihres Teams refinanziert sein.

Vereinbaren Sie jetzt einen Termin, damit wir zusammen prüfen können ob dieses Ziel erreichbar ist.

079 129 30 30, [kontakt@stefan-luedi.ch](mailto:kontakt@stefan-luedi.ch)