



Academy4socialskills  
Salesdevelopment

## SALESDEVELOPMENT

### FOCUS UND ZIEL DES SEMINARS:

- 1. Schritt - Salesassessment:  
Durch ein Einzel- oder Gruppenassessment wird der individuelle persönliche Entwicklungsbedarf der Führungskraft hinsichtlich der sozialen Kompetenz festgestellt.
- 2. Schritt - Vier Themenmodule:  
In anschließenden Verhaltenstrainings werden die eigenen Verhaltensweisen reflektiert, um gegebenenfalls verändert werden zu können.
- 3. Schritt – Transfersicherung durch Veränderungscoaching:  
Zur vollen Potentialentfaltung und Leistungsoptimierung werden zwischen den Themenmodulen Gruppencoachings angeboten
- 4. Schritt – Evaluationsgespräch mit Standortbestimmung

### NUTZEN:

Dieses Academyprogramm wurde speziell für Menschen in Vertriebschüsselpositionen designed, die diese Softskills anwenden möchten.

In einem Zeitraum von neun Monaten entwickeln wir gemeinsam mit den TeilnehmerInnen Keyskills in Hinblick auf Vertriebskompetenz. Jeder Teilnehmer/Jede Teilnehmerin setzt die Schwerpunkte des Programmes selbst. In Einzelgesprächen und Coachings unterstützen wir bei der Entscheidungsfindung.

Wir machen die alltäglichen Herausforderungen zum Thema und vermitteln wirksame Skills und Tools. Wir bieten die Möglichkeit zum qualifizierten Erfahrungsaustausch und persönlicher Begleitung durch einen qualifizierten Coach.

### ZIELGRUPPE:

- Werbung, Vertriebsmanagerinnen
- Marketingsmanagerinnen, PR

### LEISTUNGEN:

Folgende Leistungen sind für eine Person inkludiert:

- 1 Salesassessment
- 1 Entwicklungsplan
- 3 zweitägige Modultage (Themen frei wählbar)
- 2 eintägige Gruppencoachingtermine oder 2 Einzelcoachingtermine
- 4 Onlinecoachingtermine
- 1 Evaluationsgespräch

### KOSTEN:

Kosten pro Person: Euro 2.900,- exkl. Mwst und exkl. Spesen

### WAS SIND KEYSKILLS FÜR SALES-SCHLÜSSELSPIELERINNEN:

Studiert man die Ansätze von Vertriebstraineekonzepten, so findet man zwei gegensätzliche Überlegungen. Die einen verkünden hardselling, die anderen softselling. Alle beiden Aspekte sind wichtig, denn alle Vertriebsmanagerinnen brauchen einen guten Auftritt, müssen sich verständlich machen und können eigenes Wissen, Meinungen und Wünsche einbringen. Außerdem können sie zuhören, andere Menschen beobachten, Ereignisse und dynamische Prozesse wahrnehmen, sind offen für Anregungen, können Kritik akzeptieren und sind bereit, sich mit anderen auseinanderzusetzen. Vertriebsmanagerinnen können eigene Handlungsmöglichkeiten und Verantwortlichkeiten erkennen und wahrnehmen, sich auf Handlungen von anderen einstellen und sich anpassen. Sie können gut Beziehungen aufnehmen und gestalten, sich in einer Gruppe zurechtfinden, situationsadäquat kritisieren, eine Lernsequenz oder ein Gespräch leiten, und sie verhalten sich angemessen in dynamischen Prozessen. Sie können Konflikte situationsgerecht angehen, eine gute Balance zwischen Engagement und Abgrenzung behalten, und haben ein Bewusstsein über die eigenen Möglichkeiten und Grenzen.

### SOCIALSKILLS4ME – MODULE:

- Vermarkten Sie Ihre ICH-Aktie! -Wie Sie sich und Ihre Ideen besser verkaufen
- Ihr Auftritt bitte - mehr Selbstvertrauen im Kundenkontakt
- Durch Selbst-, Ziel und Zeitmanagement Kraft schöpfen

### SOCIALSKILLS4YOU – MODULE:

- Das 1 x 1 des Erstkontaktes - was sagen Sie, nachdem Sie guten Tag gesagt haben
- Kundenbindung - Effekte für den Kunden
- Konflikte als Umsatzbringer

### SOCIALSKILLS4TEAMS – MODULE:

- Harte Nüsse knacken
- Holen Sie die Kohlen aus dem Feuer – schwierige Salessituationen meistern
- Gewaltig präsentiert und moderiert!

### TERMINE/ORT:

Siehe Homepage.  
Interne Termine auf Anfrage.



## ANMELDUNG

Academy4socialskills  
Lerchenfelderstraße 120/10, AT-1080  
Wien  
telefonisch oder per Fax: +43/1/4087717  
mobil: +43/664/1012768  
E-Mail: office@socialskills4you.com  
www.socialskills4you.com

### ANMELDUNG:

Veranstaltung:	
Termin:	
Teilnehmer:	
Adresse	
Firma/Privat:	
Strasse:	
PLZ / Ort:	
Telefon:	
Fax:	
E-Mail:	

### Allgemeine Geschäftsbedingungen:

Die Kosten sind exkl. Mwst (inkl. Seminarunterlagen).

Für die Sicherung des Seminarplatzes ist die Bezahlung vor Beginn der Veranstaltung erforderlich.

Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden, bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei, ab 4 Wochen bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% des Teilnehmerbetrages verrechnet, ab 9 Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir 100% des Teilnehmerbetrages verrechnen.

Die Stornogebühren entfallen, wenn ein Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung genannt wird.

Die Academy4socialskills kann das Seminar aus wichtigem Grund - insbesondere Krankheit des Beraters/Trainers oder zu geringe Teilnehmerzahl - gegen Erstattung des bereits gezahlten Teilnehmerbeitrages absagen.

Es gelten die Honorarrichtlinien der Academy4socialskills.

Mit meiner Anmeldung erkläre ich mich mit den Teilnahmebedingungen der Anmeldung einverstanden.

Ort, Datum:

Unterschrift:

Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar der Academy4socialskills.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung bekommen Sie Anmeldebestätigung und Rechnung zugeschickt, die Unterlagen und die Teilnehmervorbereitung erhalten Sie jeweils 7 Tage vor der Veranstaltung.

### REFERENTINNEN:

Das Team der Academy4socialskills

