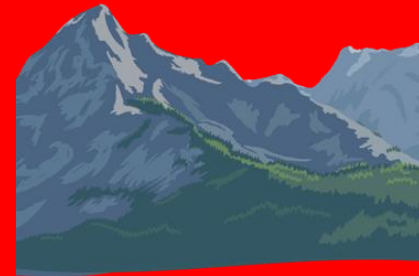




Der Performance Trail für Ihre Vertriebsführungskräfte



**Führung und Vertrieb
zukunftsfähig gestalten**



Führung und Vertrieb zukunftsfähig gestalten!

Führungskräfte und deren Teams im digitalen Wandel professionell aufstellen.

WHY	HOW	WHAT
<p>Vertriebserfolge ausbauen und Kosten im Blick halten</p> <p>Kunden auf allen Kanälen beraten</p> <p>Digitale Chancen nutzen</p>	<p>Digital, vernetzend und ganzheitlich ("silo-frei") denkend</p> <p>Empowerment und Kooperation,</p> <p>Teamzusammenhalt stärken</p> <p>Gezielte Steuerung und Entwicklung auch von größeren Bereichen</p>	<p>Einsatz individueller Diagnostik</p> <p>Systematische Vorgehensweise – zeitsparend durch digitale Formate</p> <p>Konsequente, zielorientierte Umsetzung in der Praxis</p> <p>Eine smarte Investition mit sichtbaren Erfolgen</p>

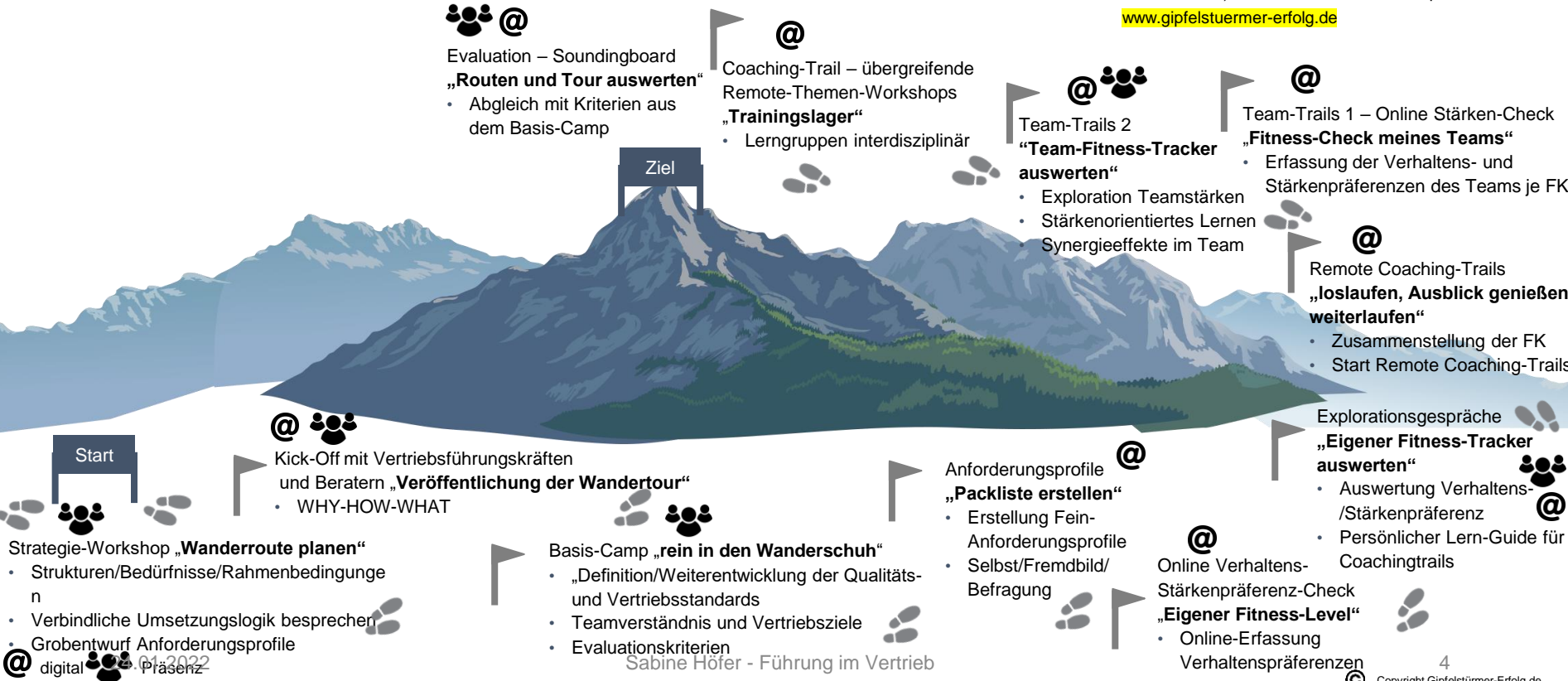
Qualifiziere deine Vertriebsführungskräfte und steigere deinen Erfolg mit dem Performance-Trail



all rights reserved to www.gipfelstuermer-erfolg.de

Performance-Trail im Überblick

In unserem Programm GIPFELSTÜRMER Performance Trail erreichen Sie ähnlich wie eine Wandergruppe Schritt für Schritt in begleiteter Form (durch einen Wanderführer) sicher und motiviert den Gipfel.
www.gipfelstuermer-erfolg.de

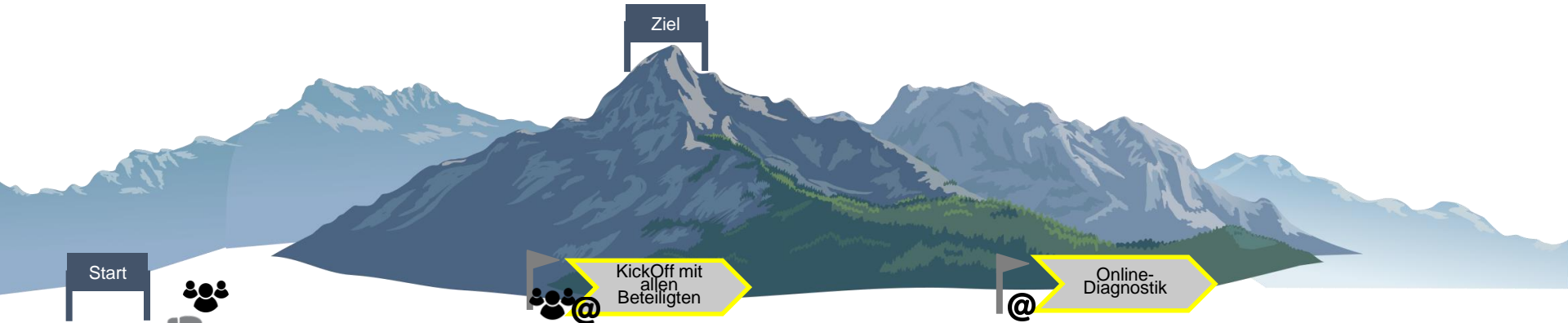


Performance-Trail im Überblick

In unserem Programm GIPFELSTÜRMER Performance Trail erreichen Sie ähnlich wie eine Wandergruppe Schritt für Schritt in begleiteter Form (durch einen Wanderführer) sicher und motiviert den Gipfel.
www.gipfelstuermer-erfolg.de



Vertriebspotenziale analysieren



1.

- Analyse der Strukturen und Rahmenbedingungen
- Strukturen/Bedürfnisse/Rahmenbedingungen
 - IST-SOLL-Abgleich Führungsverhalten/ Vertriebsdynamik/ Beratungsqualität/ Steuerung
 - Verbindliche Umsetzungslogik besprechen
 - Grobentwurf Anforderungsprofile
 - Vorbereitung Abgleich Selbst- Fremdbild

- Entwicklung/ Weiterentwicklung von Vertriebs- und Führungs-Standards und Messkriterien
- „Definition/Weiterentwicklung der Qualitäts- und Vertriebsstandards
 - Teamverständnis und Vertriebsziele
 - Evaluationskriterien
 - Erstellung Fein-Anforderungsprofile

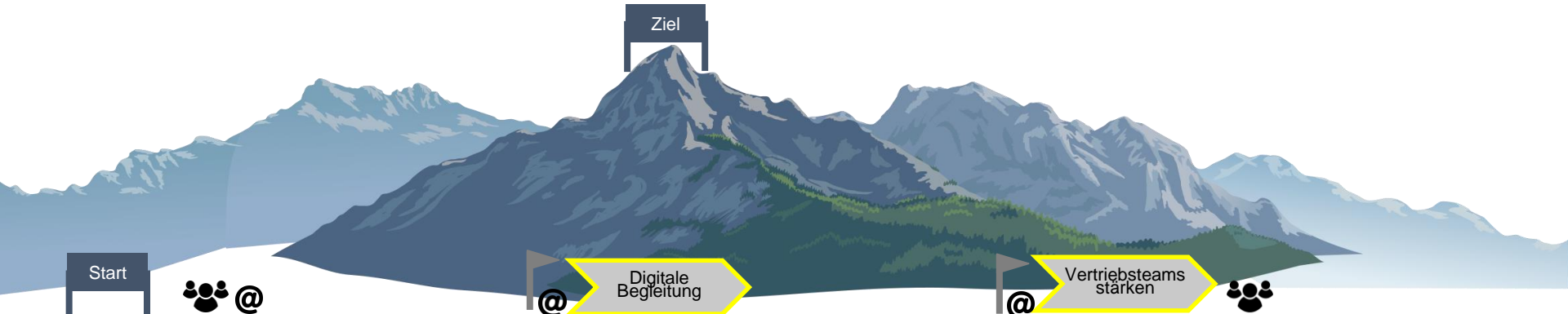
- Online Verhaltens-Stärkenpräferenz-Check
- Online-Erfassung Verhaltenspräferenzen
 - Abgleich mit Soll-Anforderungsprofilen
 - Ableitung Handlungsfelder und Lösungsschritte

Performance-Trail im Überblick

In unserem Programm GIPFELSTÜRMER Performance Trail erreichen Sie ähnlich wie eine Wandergruppe Schritt für Schritt in begleiteter Form (durch einen Wanderführer) sicher und motiviert den Gipfel.
www.gipfelstuermer-erfolg.de



Führungskompetenzen weiterentwickeln und im Vertrieb anwenden



Start



Digitale Begleitung



Vertriebsteams stärken



2.

Auswertungsgespräche der Führungskräfte auf Einzel- und Teamebene

- Auswertung Verhaltens-/Stärkenpräferenz
- Erstellung eines Entwicklungsplans
- Persönlicher Lern-Guide für Coachingtrails durch uns

Zusammenstellung der Führungskräfte und Lernen in Coaching-Trails

- Umsetzung der vereinbarten Standards im Vertrieb
- Begleitung der Führungskräfte an eigenen Lernfeldern in der Praxis durch uns
- Gemeinsame Reflexion der Praxiserfahrungen

Online Verhaltens-Stärkenpräferenz-Check im Vertriebs-Team

- Erfassung der Verhaltens- und Stärkenpräferenzen des Teams je FK
- Auswertung der Teamstärken – Teamprozess stärkt Umsetzung vereinbarter Qualitätsstandards
- Stärkenorientiertes Lernen und Synergieeffekte im Team vertriebsorientiert nutzen (Workshops)

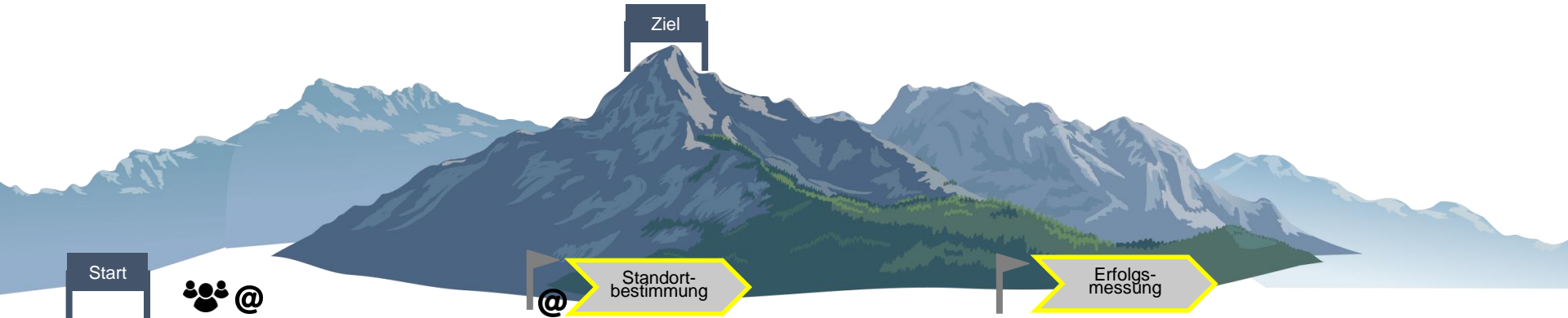
24.01.2022

Performance-Trail im Überblick

In unserem Programm GIPFELSTÜRMER Performance Trail erreichen Sie ähnlich wie eine Wandergruppe Schritt für Schritt in begleiteter Form (durch einen Wanderführer) sicher und motiviert den Gipfel. www.gipfelstuermer-erfolg.de



Kooperation vertiefen und Erfolge messen



Start



3.

Trainingslager – Fit machen und anwenden

- Interdisziplinäre Lerngruppen (Führungskräfte) arbeiten gemeinsam an definierten Lernfeldern (Führung und Vertrieb)
- Praxisumsetzung und revolvierende Reflexionen

Standortbestimmung



Evaluation – Reflexion im Führungskreis

- Abgleich mit definierten Kriterien aus dem Basis-Camp
- Erreichung individueller Team-Ziele (Entwicklung einzelner Mitarbeiter und Teamebene)

Erfolgsmessung

Soundingboard

- Evaluation der definierten Kriterien aus der Analysephase
- Ableitung der Erkenntnisse und Lernerfolge – Beschreibung des weiteren Vorgehens
- Zukunfts-Fahrplan erstellen

Deine Experten für Vertriebs-Führungskräfte

– digital und zukunftsfähig!



Gerd Loeffler

Standort: Tübingen und Berlin



Dr. Sonja Manns

Standort: Potsdam, Berlin



Marc Miericke

Standort Hamburg

Interessiert?

*Ich freue mich auf Ihre
Kontaktaufnahme.*

Ansprechpartner: Sabine Höfer

Telefonnummer: 069 2175 269

Mobil: 0162 2510358

E-Mail-Adresse: sabine.hoefer@sgvht.de

