

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