

Vergüten, Führen und Motivieren

von Top-Leistungsträgern im Verkauf

Termin und Ort	30. März 2007 22. Oktober 2007 im Hause NORTHWEST Berliner Straße 26 – 36 58135 Hagen jeweils 10:00 – 18:00 Uhr
Seminarinhalte	<ul style="list-style-type: none">- Warum stehen Führung und Motivation im engen Zusammenhang?- Der „Kontrollierte Dialog“ als Instrument für eine erfolgreiche Zielvereinbarung- Was ist der Unterschied zwischen Vertriebskontroll- und Vertriebsinformationssystem?- Was heißt Motivation und welche Möglichkeiten nutze ich im Vertrieb- „Delegieren“ als Motivationsinstrument nutzen- Mitarbeiterförderung trotz fehlender Aufstiegschancen- Stärken des Einzelnen erkennen und fördern- Wie schütze ich meine Mitarbeiter vor Mobbing und stärke so meine Führungsposition?
Ihr Nutzen	Sie optimieren Ihren Verhandlungs- und Führungsstil.
Zielgruppe	Führungskräfte und Teamleiter im Vertrieb
Seminargebühr	EURO 399,- + MwSt.



Ihr Referent

Bei Rolf Bielinski profitieren Sie von seiner 10jährigen Berufspraxis als Verkäufer und Manager in der Dienstleistungs- und Investitionsgüterindustrie. Besonders seine fundierten Praxiserfahrungen beim Auf- und Ausbau von Verkaufsstrukturen werden von seinen Kunden sehr geschätzt. Heute vermittelt er seine Erfahrung beim Martin Limbeck Trainings® Team.

Es gibt kein Unternehmen in der Welt, bei dem der Erfolg nicht von den engagierten, motivierten und starken Persönlichkeiten im Vertrieb abhängt. Gerade als Führungskraft stellen Sie sich jeden Tag den Herausforderungen Ihrer Mitarbeiter und sind in deren Augen ihr flexibler Teamleiter, starker Führer, einfühlsamer Coach und begeisterter Motivator in einer Person.

Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, diesen hohen Herausforderungen täglich gerecht zu werden.

Sie erfahren praxisnah, wie Sie innerhalb Ihres Teams agieren, um Ihre Mitarbeiter zu Höchstleistungen zu bringen und deren Eigenmotivation zu steigern.

Sie erfahren, wie Sie – durch richtige Gesprächsführung Ihre Vertriebsmitarbeiter steuern und motivieren.

– in flachen Strukturen die Motivation Ihrer Mitarbeiter erfolgreich steigern.

– Konflikte in Ihrem Team lösen, ohne dem Ansehen der betroffenen Mitarbeiter zu schaden und somit die Motivation im Team fördern und auch Ihre Führungsposition stärken.

Führung muss und kann trainiert werden, denn die Ansprüche in einem immer schneller werdenden Markt wachsen an Sie als Vertriebs-Führungskraft immer mehr.

Fax-Anmeldung

0 23 31/4 61-73 49

Seminar-Nr. 9

Vergüten, Führen und Motivieren

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen:

Firma _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

Mitglieds-Nr. _____

Datum _____

Unterschrift _____

Bitte nehmen Sie eine Reservierung für folgende Personen vor:

1. Person

Funktion _____

Telefon _____

E-Mail _____

2. Person

Funktion _____

Telefon _____

E-Mail _____

3. Person

Funktion _____

Telefon _____

E-Mail _____

Seminartermin:

30. März 2007
22. Oktober 2007

Bitte setzen Sie sich zwecks Hotelzimmer-Reservierung telefonisch mit mir in Verbindung.

Hotелеmpfehlungen für Hagen und alle anderen Veranstaltungsorte erhalten Sie auf Anfrage oder unter www.seminare.nordwest.com

Nutzen Sie dort auch die Möglichkeit der schnellen und komfortablen Online-Anmeldung.

Bitte berücksichtigen Sie einen Anmelde-schluss von 14 Tagen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin.

Bewirtung und Arbeitsunterlagen-bereitstellung erfolgen durch die **NORDWEST Handel AG.**



NORDWEST Handel AG
Berliner Straße 26-36
D-58135 Hagen
Ansprechpartnerin: Christine Köhler
Tel.: +49 (0) 23 31/4 61-72 01
E-Mail: c.koehler@nordwest.com
www.seminare.nordwest.com