

Verkaufs-/Vertriebsleiter-Ausbildung

Geprüfter Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT

Wollen Sie die Karriereleiter
nur für andere halten?

Oder doch
lieber selbst
hinaufsteigen?



INtem[®]
IntervallSystem

Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg →

Stehen Sie vor Ihrem nächsten Karrieresprung im Vertrieb?

Dann ist hier Ihre Erfolgsgarantie:

Herzlichen Glückwunsch! Sie stehen kurz davor, eine Führungsaufgabe im Vertrieb zu übernehmen oder sind Vertriebsleiter und wollen einen qualifizierten Abschluss. Damit ergreifen Sie einen Beruf, der zu den spannendsten und erfüllendsten überhaupt zählt. Weil Sie anderen Menschen zu Erfolgen verhelfen. Weil der Erfolg Ihrer Arbeit darüber entscheidet, ob sich Ihr Unternehmen am Markt behaupten kann und der Vertrieb der Motor jedes Unternehmens ist. Doch Hand aufs Herz:

Für wen ist die INtem Verkaufsleiterausbildung geeignet?

- Für angehende Führungskräfte
- Für Techniker oder Ingenieure, die Verantwortung im Vertrieb übernehmen
- Für Vertriebsleiter, die ihr Wissen auffrischen oder einen qualifizierten Abschluss machen wollen
- Für Vertriebsleiter, die neue Impulse suchen, um ihren Erfolg langfristig zu sichern

Als Vertriebsleiter bewegen Sie sich immer auch ein Stück weit auf dünnem Eis: Stimmen die Zahlen nicht, sind die Verkaufsmitarbeiter demotiviert oder verstritten; ist die Konkurrenz besser aufgestellt – dann sind Sie dazu verdammt, die Karriereleiter für andere zu halten, statt selbst hinaufzusteigen. Deshalb hat INtem für Sie die Vertriebsleiter-Ausbildung entwickelt. Eigentlich ist sie mehr als nur eine Ausbildung: Sie ist die Erfolgsgarantie auf Ihrem Weg nach oben. Denn:

- **Ihre Ausbilder sind gestandene Vertriebsleute**, die selbst in verantwortlichen Positionen im Vertrieb groß geworden sind. Menschen, die jede Falle und jede Chance dieser Arbeit so gut kennen wie wenige andere. Warum sollten Sie von anderen lernen?
- **Sie lernen und trainieren nach den modernsten Erkenntnissen der Fortbildung:** Das mehrfach ausgezeichnete INtem IntervallSystem sorgt dafür, dass Sie Ihre neuen Fähigkeiten und Ihr neues Wissen sofort verinnerlichen und sicher im Alltag einsetzen. Vergessen Sie langweilige Schulungen und Paukerei in Seminaren!
- **Sie bekommen Praxis-Wissen und -Techniken pur:** Herkömmliche Ausbildungen für Vertriebsleiter sind vollgestopft mit theoretischem Wissen. Doch wer sich nur ein wenig im Vertrieb auskennt, weiß: Menschliche Fähigkeiten und erprobte Praxis-Strategien sind viel entscheidender als trockene Theorie aus verstaubten Büchern. Deshalb trainieren Sie in der INtem-Ausbildung beinahe ausschließlich diese Praxis-Techniken, die über Ihren Erfolg entscheiden. Graue Theorie können Sie den anderen überlassen!



Die INtem-Verkaufs-/Vertriebsleiter-Ausbildung: Ihr Weg zum erfolgreichen Verkaufs-/Vertriebsleiter führt über 7 Stufen

Die geprüfte Verkaufs-/Vertriebsleiter-Ausbildung BDVT absolvieren Sie nach dem bewährten Intervall-System von INtem. Das heißt:

- **Kurze und intensive Lern- und Übungs-Einheiten:** Herkömmliche Ausbildungen laufen in schulischen Intensivkursen ab. Sie sitzen zum Beispiel 3 Wochen lang in einem Schulungsraum und pauken den ganzen Stoff in sich hinein und stehen danach alleine da. Anders bei INtem: Sie trainieren für Ihren Job in kurzen, intensiven Intervallen von max. 3 Tagen, die Sie bequem neben Ihrer normalen Arbeit absolvieren können, ohne sich extra Urlaub dafür zu nehmen.
- **Sie setzen Ihre neuen Fähigkeiten sofort in der Praxis ein:** Nach dem Trainingsintervall können Sie Ihre neuen Techniken sofort in die Praxis umsetzen. Sie erkennen was funktioniert und wo Sie noch Fragen haben. Diese können Sie schon beim nächsten Intervall klären.
- **Ständige Begleitung:** Ihre INtem-Trainer und -Ausbilder stehen Ihnen während der gesamten Ausbildung kontinuierlich zur Verfügung: Per E-Mail und über ein speziell für das Training eingerichtetes, abgeschlossenes Internetforum können Sie jederzeit Fragen an Ihre Ausbilder stellen und Erfahrungen austauschen.
- **Zertifizierter Abschluss BDVT:** Nach Beendigung der Ausbildung erhalten Sie Ihr INtem-Diplom zum ausgebildeten Verkaufs-/Vertriebsleiter. Weiterhin haben Sie die Möglichkeit im Rahmen einer zwei- bis dreitägigen Prüfung, den Abschluss „Geprüfter Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT“ zu erwerben.



BDVT

Intervall 1 (3 Tage) Menschenführung für Vertriebsleiter



Andreas
Mostafa

- **Beziehungsmanagement:** Das Erfolgsgeheimnis erfolgreicher Mitarbeiter-Führung
- **Grundlagen der Gesprächsführung mit Mitarbeitern:** Entdecken Sie, was Sie mit Worten erreichen können
- **Wie Sie Kontrolle über bisher unbewusste Botschaften gewinnen** und Ihre Vorbildfunktion nutzen, um Ihre Mitarbeiter mühelos zum Erfolg zu führen
- **Wie Sie Identifikation mit den Unternehmenszielen schaffen,** Visionen vermitteln und dadurch herkömmliche Motivationstechniken kaum noch brauchen
- **Individuelle Antriebsstrukturen erkennen und umsetzen**
- **Innere Widerstände bei Mitarbeitern?** So erkennen Sie sie sofort und können sie ausräumen
- **Umgang mit Lob und Anerkennung:** Das mächtigste Instrument bei Führung und Motivation Ihrer Mitarbeiter! Doch Vorsicht! Nur richtig angewandt, entwickeln Lob und Anerkennung ihre volle Wirkung
- **Veränderung durch fördernde Kritik:** Wie Sie Mitarbeiter bei Fehlern und schlechten Leistungen durch konstruktive Kritik anspornen, statt frustrieren
- **Feedbackgespräche:** So bringen Sie Ihre Mitarbeiter zu einer konstanten Weiterentwicklung und Verbesserung
- **Schwierige Gesprächssituationen mit Mitarbeitern:** So meistern Sie die Situationen, an denen die meisten Führungskräfte scheitern – souverän und für alle Seiten fair
- **Übermitteln von negativen Nachrichten – ohne zur Zielscheibe zu werden**
- **Praxis- und Umsetzungsaufgaben**

INtem[®]
IntervallSystem

Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg →

Intervall 2 (3 Tage)

Der Vertriebsleiter als Coach seiner Mitarbeiter

Michael
Letter



Entdecken Sie eine der wichtigsten Erfolgsstrategien für Vertriebsleiter:

Werden Sie zum Coach Ihres Mitarbeiter-Teams! Sie unterstützen Ihre Mitarbeiter, die Unternehmensziele zu erreichen. So funktioniert es:

- Wie Sie die **individuellen Verkaufskompetenzen**, die Stärken und Schwächen im Unternehmen ermitteln
- Mit welchen Mitteln Sie effektiv feststellen, wo **Kompetenzlücken bei**

einzelnen Mitarbeitern liegen

- Wie Sie **realistische und funktionierende Entwicklungspläne** erstellen, mit denen Ihre Mitarbeiter die geforderten Kompetenzen aufbauen
- **Begleitung am Arbeitsplatz:** So beobachten Sie, ziehen die richtigen Schlüsse und geben Hilfestellung
- **Was tun, wenn Mitarbeiter Ihre Ziele nicht erreichen:** Was dürfen Sie tun und was sollten Sie lassen?
- **Besonderheiten des individuellen**

Einzelcoachings - Chancen und Grenzen

- **Umsetzungsresistente Mitarbeiter** aktivieren
- **Meta-Profile der Mitarbeiter** erkennen und als Motivationsfaktor nutzen
- **Praxis- und Umsetzungsaufgaben**

Intervall 3 (3 Tage)

Vertriebssteuerung über Ziele und Kennzahlen

– So bekommen Sie die Zahlen in den Griff

Werner-Michael
Brosch



Statistiken, Auswertungen, Übersichten, Tabellen, ... Als Vertriebsleiter können Sie sich schnell in all den Zahlen verlieren, die täglich auf Sie hereinprasseln.

Ihr wichtigstes Motto deshalb: Konzentrieren Sie sich auf die wenigen, wirklich wichtigen Kennzahlen und Frühindikatoren, die für die spezielle Situation Ihres Unternehmens entscheidend sind. Dieses Intervall gibt Ihnen das Rüstzeug:

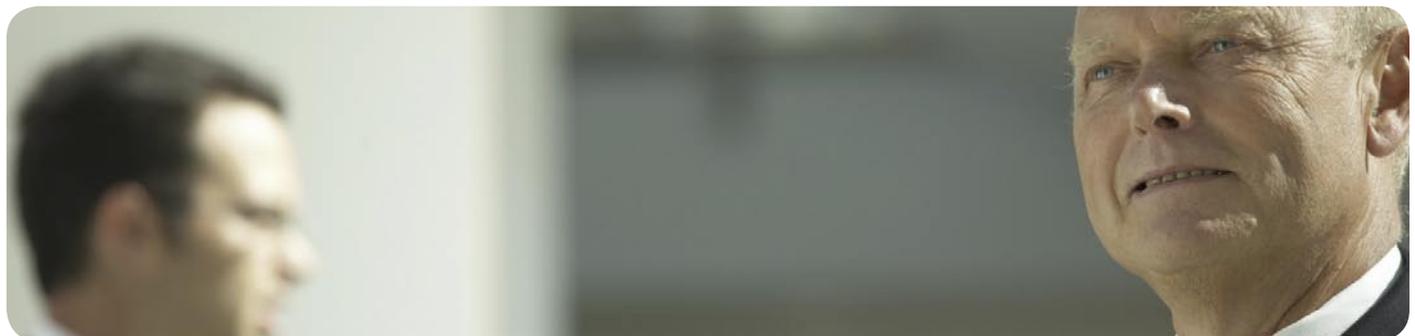
- Wie Sie mit der **Balanced Scorecard (BSC)** Gefahren und Chancen so früh erkennen, dass Sie noch handeln und

gestalten können

- Wie Sie ein einfaches, aber verblüffend **aussagekräftiges BSC-System** in Ihrem Vertriebsteam installieren
- **Warum Sie sich auf diese vertriebsrelevanten Kennzahlen konzentrieren sollten:**
 - Welche Frühindikatoren weisen auf, wie sich die Ziele entwickeln werden?
 - Welche Kennzahlen sollte (kann) man erheben - und wie oft?
 - Wer liefert wann welche Daten?
 - Was tun, wenn die Daten nicht termingerecht, vollständig oder korrekt eingehen?

■ Mit welchem EDV-CRM-System können nützliche Daten ermittelt werden?

- Wie Sie ein **Controlling-System einführen**, ohne dass sich Ihre Mitarbeiter unangenehm überwacht fühlen
- **Von der Vision zum Ziel** – Mitarbeiter in den Flow-Kanal bringen
- Der **Zielprozess** als Grundlage von Kennzahlen
- Wie Sie Mitarbeiter wirkungsvoll in die **Zielfindung und Kennzahlensteuerung** einbinden
- **Praxis- und Umsetzungsaufgaben**



Intervall 4 (3 Tage)

Marketing & Akquisition – Strategische Kundengewinnung



Andreas
Mostafa

- **Wie Sie durch strategische Marktbearbeitung eine klare Richtung vorgeben**
 - Zielgruppenmanagement, Kundensegmentierung, Gebietsentwicklung
 - Kundenerwartungen und Qualitätsmanagement
 - Innovation und Marktpositionierung
- **Moderne Marketingformen: Mit überraschenden Ideen Kunden gewinnen und die Konkurrenten alt aussehen lassen**
 - Mit Erlebnismarketing Terminquoten steigern
 - Verkaufsunterlagen: Wie Sie heute gestaltet sein müssen, um Wirkung zu entfalten
 - Wie arbeiten Sie mit der Marketingabteilung zusammen
 - Wo sollten Sie mitwirken und worauf ist zu achten
- **Neukundengewinnung und Akquisition**
 - Wege der Neukundengewinnung: Welche zahlreichen Wege Ihnen zur Verfügung stehen, um neue Kunden anzusprechen
- **Praxis- und Umsetzungsaufgaben**
 - Strategie in der Akquisition: Ein klarer Weg in der Akquisition, der es allen Mitarbeitern erleichtert einen konstanten Strom neuer Kunden zu sichern
 - Mitarbeiter an Neukundengewinnung / Akquise heranführen. So richten Sie Ihr Team konsequent auf die Akquise aus

Intervall 5 (3 Tage)

Auswahl der richtigen Mitarbeiter, Personalfragen und das Wichtigste zum Thema Recht



Frank
Deubler

- **Das Einstellungsgespräch:** Wie Sie die wahren Potenziale eines Mitarbeiters schon im ersten Gespräch sicher herausfinden und die richtige Entscheidung bei der Einstellung treffen
- **Gestaltung der Ausschreibung:** Wie Sie schon durch die richtige Gestaltung die richtigen Bewerber ansprechen
- **Die Abmahnung:** Wann Sie dieses rechtliche Mittel einsetzen sollten und was Sie dabei beachten müssen
- **Das Entlassungsgespräch:** Wann sollten Sie sich trennen und auf welche Weise
- **Personalrechtsfragen und allgemeine Rechtsfragen im Vertrieb:** Kompakt die wichtigsten Punkte, die Sie wissen müssen, um als Vertriebsleiter auf der sicheren Seite zu sein
- **Zeitmanagement und Effektivität im Vertrieb:** Was Sie tun können, um sich selbst und Ihre Mitarbeiter von unnötigen Büro- und Orga-Arbeiten zu entlasten – damit Sie sich erfolgreich auf den Verkauf konzentrieren können
- **Praxis- und Umsetzungsaufgaben**



Intervall 6 (3 Tage)

Präsentation, Rhetorik, Stimme, Kommunikation – Überzeugen Sie allein durch Ihr Auftreten

Wolfgang
von Gehlen



- **Team-Meetings:** Die Insider-Techniken, mit denen Sie Besprechungen dynamisch und ergebnisorientiert gestalten
- **Glaubwürdiges und Zugängliches Stimm-Muster:** Entdecken Sie, was Sie allein durch Ihre Stimme erreichen können
- **Präsentationen** erstellen und wirkungsvoll präsentieren
- **Kongruenz und Berechenbarkeit**
- **Präsentations-Skills im Einzelsprach und in Teammeetings:** So überzeugen Sie wirklich
- **Reden und Präsentieren vor großen Gruppen:**
 - Techniken, mit denen Sie Unsicherheit überwinden
 - und sogar in schwierigen Situationen souverän auftreten
- **Rhetorik:** Wie Sie die Sprachgewohnheiten und -muster der erfolgreichsten Führungskräfte nutzen
- **Nonverbale Kommunikation:** Was Ihnen die Körpersprache Ihrer Gesprächspartner verrät und wie Sie die Aussagekraft Ihrer eigenen Wörter durch Körpersprache intensivieren
- **Praxis- und Umsetzungsaufgaben**

Intervall 7 (3 Tage)

Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Praxisumsetzung

Elmar
Lesch



- **Organisationsentwicklung:** Die Ausgangsbasis für den Unternehmens-/Vertriebserfolg
 - Aufbauorganisation (Linien-, Stab-, Matrixorganisation, Projektorganisation)
 - Ablauforganisation (Prozessabläufe im Unternehmen/Vertrieb, Workflow)
 - Best practice Beispiele
- **Betriebswirtschaftliche Steuerungsinstrumente:** Damit Sie im Gespräch mit dem Controlling auf Augenhöhe diskutieren und analysieren können.
- Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
- Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
- Bilanzanalyse
- Wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen
- **Grundlagen der Preisstrategie:** So entstehen Preise. Vom Einkaufspreis zum marktorientierten Verkaufspreis
 - Arten der Preisbildung (kostenorientiert, nachfrageorientiert, wettbewerbsorientiert oder target pricing)
- Wichtige Preisstrategien zur Wettbewerbsdifferenzierung
- Rabatt- & Konditionenpolitik
- Best practice Beispiele
- **Praxisfälle:** 30-minütige Konzeptpräsentation mit Feedback anhand eines von Ihnen ausgewählten und prüfungsrelevanten Praxisfalls



Ihre Ausbilder:

Warum sollten Sie von anderen lernen?

Die INtem-Gruppe ist ein Zusammenschluss von Vertriebs- und Verkaufs-Profis. Von Menschen die jahrzehntelange Erfahrung im Vertrieb haben und die jetzt Ihr Wissen weitergeben wollen.

In Ihrer Ausbildung zum Vertriebsleiter bekommen Sie garantiert keine trockene Theorie. Ihre Ausbilder geben Ihnen das Insider-Wissen und die Techniken weiter, die in Ihrer Arbeit als Vertriebsleiter über Erfolg und Misserfolg entscheiden. Und das heißt für Sie:

Sie nehmen die Abkürzung zum Erfolg. Andere, die in Ihre Position kommen, müssen jahrelang Erfahrungen sammeln und Rückschläge hinnehmen, um das zu lernen, was Sie in der INtem Vertriebsleiter-Ausbildung mit auf den Weg bekommen.

Was ist INtem?

Das INtem-Institut, das heißt: **Institut für Trainingsentwicklung und Methodenforschung**, wurde speziell zu dem Zweck gegründet, praxisnahe Vertriebskonzepte mit System (Einstellungs-, Ver-

haltens- und Umsetzungstrainings) für Firmen und Menschen zu entwickeln, welche bereit sind, weiter an sich zu arbeiten, die Veränderungen erfolgreich meistern und „wachsen“ wollen.

Der Inhaber Helmut Seßler, Betriebswirt, hat die **INtem IntervallSystemTrainings** konzipiert. Sie werden seit 1989 erfolgreich durchgeführt und mit weiteren INtem-Trainerkollegen in Deutschland, Österreich, Schweiz und Kroatien trainiert.



Andreas Mostafa

- Marketingkaufmann, Experte u. a. für Beziehungsmanagement
- Lehrbeauftragter an der FH Karlsruhe
- Vertriebsingenieur
- Seit 15 Jahren Mitglied der INtem-Gruppe



Michael Letter

- Zertifizierter Business & Master Coach
- Der ganzheitliche Unternehmenserfolg ist sein Schwerpunkt
- Qualitätsmanagement Auditor
- Maxime: „Führung heißt Führen! Vereinbaren heißt die Einhaltung wirkungsvoll durchsetzen!“



Werner-Michael Brosch

- Zertifizierter Business- und Management Coach, internationale Trainings
- Dipl. Volkswirt mit über 20-jähriger international. Führungsverantwort. in Vertrieb & Marketing
- Experte für Vertriebs-optimierung und -steuerung



Elmar Lesch

- Dipl.-Ing. und Dipl.-Wirtschaftsingenieur
- Unternehmensberater
- Experte für Marketing und Vertrieb
- 15 Jahre Praxis Erfahrung u. a. als Vertriebsleiter und Geschäftsführer
- Gastdozent an der FH Würzburg.



Frank Deubler

- Ökonom
- zertifizierter Business & Managementcoach
- Unternehmensberater mit Schwerpunkt Personal und Fördermittel
- 15 Jahre Erfahrung als Vertriebsleiter und Geschäftsführer
- Gast-Dozent in der Meisterausbildung



Wolfgang von Gehlen

- Diplom Kaufmann
- Strategieberater
- Business und Management Coach nach PSA 1029 DIN-Betreuung
- Certified Sales Professional nach DIN EN ISO 9000ff
- Systemische Ausbildung

Das INtem IntervallSystem

Die Experten sind sich einig und zeichneten es aus

2008 Internationaler Deutscher Trainingspreis für Kompetenzmanagement/Bildungscontrolling

2007 Internationaler Deutscher Trainingspreis für Coaching Unternehmensnachfolge

2006 Internationaler Deutscher Trainingspreis für Großhandelskonzept

2000 Weiterbildungs-Innovations-Preis für Ausbildung zur Dentalberaterin

1998 Deutscher Trainingspreis in Silber für Führungskraft als Coach

1994 Deutscher Trainingspreis in Gold für IntervallTraining Verkauf



Das INtem IntervallSystem, in dem Sie zum Vertriebsleiter ausgebildet werden, ist eines der Besten – Da sind sich die Experten einig. Denn sie zeichneten das System schon 6 Mal aus:

1994 und 1998 mit dem Deutschen Trainingspreis des Berufsverbandes Deutscher Verkaufsförderer und Trainer e. V., 2000 mit dem Weiterbildungs-Innovations-Preis des Bundesinstituts für Berufsbildung in Bonn, 2006 mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis des BDVT als Sieger in der Kategorie Vertrieb und Verkauf, 2007 mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis in Silber für ein Coaching-Konzept und zuletzt mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis 2008 in Gold - Auszeichnung für kompetenzorientierte Weiterbildung. Bis heute haben schon mehr als 50.000 Teilnehmer in 500.000 Intervallen an den INtem-Trainings teilgenommen. Die INtem-Gruppe erzielt damit 8,5 Mio. Euro Jahresumsatz. Für die Fachzeitschrift „acquisa“ gehört INtem damit klar zu den Top 3 der Verkaufstrainingsakademien.

Die INtem-Vertriebsleiter Ausbildung: Ihre 5 wichtigsten Vorteile auf einen Blick

- Sie trainieren **genau die Techniken, Strategien und Verhaltensweisen, die für den dauerhaften Erfolg als Vertriebsleiter entscheidend sind.** Nicht mehr und nicht weniger
- Sie trainieren in dem **bewährten und mehrfach ausgezeichneten INtem IntervallSystem.** Das heißt: Sie setzen neue Ideen und Techniken sofort in der Praxis ein
- Sie bekommen **konstante Unterstützung und Begleitung in Ihrer Ausbildung,** können jederzeit Fragen stellen und Tipps einholen
- **Sie gehen die Abkürzung zum Erfolg.** Denn Ihre Ausbilder sind gestandene Vertriebsprofis, die jahrzehntelang in verantwortlicher Position im Vertrieb gearbeitet haben. Diese Ausbilder geben Ihnen das Wissen, die Techniken und die Strategien weiter, die sich als erfolgsentscheidend herausgestellt haben. So sparen Sie sich schmerzhaftes Rückschläge und jahrelanges Sammeln von Erfahrungen. **Sie starten einfach mit einem höheren Niveau**
- Zur Vertriebsleiter-Ausbildung gehören 7 Intervalle, die Sie **bequem neben Ihrer normalen Arbeit absolvieren** können, ohne sich extra Urlaub dafür zu nehmen

Was muss ich tun?

- Bitte füllen Sie das beiliegende Formular aus und **faxen Sie es an 0621 43876-10** oder
- schicken Sie es per Post an:
**INtem Trainergruppe
Seßler & Partner GmbH
Mallastraße 69 - 73
68219 Mannheim**

Sie haben noch Fragen?

Dann rufen Sie uns unter **0621 43876-0** an. Gerne beantworten wir Ihre Fragen.

