

# Das Vertriebs-College

Systematische Qualifizierung für Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen



# Ihre Qualifizierung für den gesamten Vertrieb

Unsere Collegeprogramme ermöglichen eine persönliche Weiterentwicklung und vermitteln Kompetenz auf Dauer: Die Teilnehmer/-innen lernen neue Lösungen zu erarbeiten – eigenständig und unabhängig von Problemstellungen. Das ist besonders im Vertrieb wichtig: Jeder Auftrag und jeder/jede Kunde/Kundin steht für eine neue Herausforderung. Die Leistungen Ihres Unternehmens sind aber nur dann wertvoll, wenn Ihr Vertriebsteam sie gut verkauft. Das macht eine kontinuierliche Entwicklung des gesamten Vertriebs unerlässlich. Daher besteht unser College aus zwei aufeinander abgestimmten aber unabhängigen

Maßnahmen – für Führungskräfte und für Mitarbeiter/-innen im Außendienst. Das College für Führungskräfte im Vertrieb wurde gemeinsam mit Experten/Expertinnen der Universität Witten/Herdecke sowie Vertriebsleitern/Vertriebsleiterinnen aus der Praxis entwickelt. Das College für den Außendienst wurde mit einer langjährig in der Branche des PVHs tätigen Referentin, die über die Jahre viele Mitglieder und Lieferanten bereits begleitet hat, entwickelt. Es ist auf die Anforderungen der E/D/E Mitglieder im PVH zugeschnitten und schafft neue Netzwerke – **aus der Praxis für die Praxis.**

## Vertriebs-College für Führungskräfte

Vertriebsleiter/-innen verfügen über ausgeprägtes fachliches Wissen und fachliche Kompetenzen. Für Ihre Aufgabe benötigen Sie auch ein hohes Maß an organisatorischen Fähigkeiten und eine ausgeprägte Menschenkenntnis. Die vier zweitägigen Module unseres Vertriebs-Colleges für Führungskräfte unter-

stützen Sie optimal bei Ihren Aufgaben als Führungskraft – zum Beispiel bei der Optimierung kundenorientierter Vertriebsprozesse, bei effektiver Mitarbeiterführung in diesen Prozessen und bei der konsequenten Umsetzung angestoßener Veränderungsprozesse.

## Die Module für Führungskräfte

**Ort** Info folgt

**Investition** Pro Schulungstag ca. 444 € | Insgesamt 3.550 € pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

**Anmeldeschluss** 22.03.2024

### Onboarding – Willkommen bei unserem Vertriebs-College

- Was erwartet Sie?
- Erhalt der persönlichen Zugangsdaten

# 1

### Modul I – 16. + 17.04.2024 Ein Verkaufsteam erfolgreich führen

- Eisenfaust im Samthandschuh – wie organisiere und steuere ich mein Verkaufsteam?
- Bestandskunden managen – profitable Kunden halten und ausbauen
- Systematische Neukundenakquise – Interessenten zu kaufenden Kunden machen
- Einsatz von Vertriebsinstrumenten – welche Werkzeuge wirklich wirken

# 2

### Modul II – 18. + 19.06.2024 Mehr Zeit. Mehr Führung

- Einführung Führungsverständnis, Führungsstile und Selbstreflexion
- Führung von Mitarbeitergesprächen und Mitarbeitermotivation
- Ziel-, Zeit- und Selbstmanagement
  - Zeitbewusstsein entwickeln und Zeitfresser identifizieren, realistische Tagesplanung, Prioritäten setzen

# 3

### Modul III – 07. + 08.10.2024 Erfolgreiches Change Management und Effizienz für mich und mein Team

- Umgang mit Widerständen und aktives Einbeziehen von Mitarbeitenden in Veränderungsprozessen
- Schaffen von Bewusstsein für Change
- Wie sich mein Team optimal (selbst-)organisieren kann
- Was mir und meinem Team im Spannungsfeld zwischen Struktur, Flexibilität, Verantwortung und Freiraum hilft (Werkzeuge aus der Praxis)

**Präsenzveranstaltung und Live Online-Training**  
Diese Termine werden zur direkten Interaktion mit den Referenten und den anderen Teilnehmern/Teilnehmerinnen genutzt. Inhalte sind viele Fallbeispiele, praktische Übungen sowie das Austauschen über Erfahrungen, Herausforderungen untereinander und die Erarbeitung gemeinsamer Lösungen.

#### E-Learning

In dieser Selbstlernphase hat jeder/jede Teilnehmer/-in die Möglichkeit zu jeder Zeit, an jedem Ort und Endgerät über einen persönlichen Zugang theoretisches Wissen anzueignen. Dieses Wissen ist die Grundlage für die folgenden Veranstaltungen.

# Vertriebs-College für den Außendienst

Dieses College richtet sich an Vertriebsmitarbeiter/-innen, die bereits seit ein paar Jahren im Außendienst tätig sind.

Haben Sie sich schon immer gefragt, wie die Theorie in der Praxis umgesetzt wird? Dann sind Sie bei unserem College genau richtig. Erarbeiten Sie im Rahmen dieses Colleges **Ihre individuelle Vertriebsstrategie**. Lernen Sie Ihr Gebiet zu analysieren und leiten Sie Handlungsempfehlungen ab, die Sie direkt umsetzen können.

Lernen Sie zudem das große Ganze zu sehen: Wie verändert sich Ihre Rolle im Außendienst aus Markt- und Kundensicht? Erfahren Sie anhand des **DISG®-Persönlichkeitsmodells** welche Ihre persönlichen Stärken sind und wie Sie diese in Ihrem beruflichen Alltag einsetzen können.

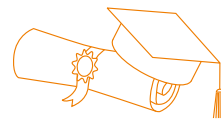
Profitieren Sie von unserem neuen Blended Learning Konzept bestehend aus vielen einzelnen Bausteinen, wie z. B. Präsenzveranstaltungen, E-Learning Modulen und Einzelcoachings für ein nachhaltiges Lernen. Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zu mehr Erfolg und Umsatz.

## Die Module für den Außendienst

**Ort** Wetzlar

**Investition** Pro Schulungstag ca. 320 € | Insgesamt 3.199 € pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

**Anmeldeschluss** 19.04.2024



Erhalten Sie nach Abschluss dieses Colleges Ihr persönliches **digitales Zertifikat** und werden Sie **E/D/E Vertriebsprofi im Außendienst**.



### Businesscase – Transfer

Dies beschreibt die Praxisaufgabe, die die Teilnehmer/-innen nach jeder gemeinsamen Veranstaltung erhalten. Ziel ist, dass jeder/jede Teilnehmer/-in eine eigene Vertriebsstrategie entwickelt. Als Unterstützung und zum gemeinsamen brainstormen werden zu Beginn Lerngruppen gebildet. Die Aufgabe soll von jedem/jeder immer bis zum nächsten gemeinsamen Termin erarbeitet werden.



### Input Intensiv

Die Teilnehmer/-innen erhalten einen kurzen Input in Form von 2–3 Stunden über zusätzliche Themen, die das Gesamtkonzept des Colleges abrunden. Die Inputgeber wechseln und bringen somit neue Perspektiven und Denkanstöße mit rein.



### Call a Coach

In dieser Phase hat jeder/jede Teilnehmer/-in die Möglichkeit zu einem festen Termin in digitaler Form in ein Einzelcoaching mit der Referentin zu gehen. In diesem Eins-zu-Eins-Gespräch können Fragen sowie Herausforderungen, die sich aus der Praxisaufgabe (Businesscase – Transfer) ergeben, direkt besprochen werden. Dies bietet Hilfestellung bei dem Transfer in die Praxis.



## Qualifizierung mit **Branchentiefe**

**Die Qualifizierungsangebote der E/D/E AKADEMIE.  
Individuell, leistungsstark und preiswert.**

- I Wir begleiten Sie.**
- I Unser Wissen ist Ihre Stärke.**
- I Wir haben Ihren Bedarf immer im Blick.**
- I Wir bündeln Kompetenz.**
- I Wir bieten preiswerte Lösungen.**
- I Wir vermitteln Wissen mit System.**

## **Neugierig geworden?**

Gerne stehen wir Ihnen für Rückfragen und detaillierte Informationen zur Verfügung.

### **Ihr Ansprechpartner**

Dr. Sören Kiefer  
Telefon: +49 202 6096 765  
E-Mail: [qualifizierung@ede.de](mailto:qualifizierung@ede.de)



[www.ede-akademie.de](http://www.ede-akademie.de)



**Einkaufsbüro  
Deutscher  
Eisenhändler GmbH**

Hausadresse:  
EDE Platz 1  
42389 Wuppertal

Postadresse:  
42387 Wuppertal

[www.ede.de](http://www.ede.de)



**Private Universität  
Witten/Herdecke GmbH**

Alfred-Herrhausen-Straße 50  
58448 Witten

[www.uni-wh.de](http://www.uni-wh.de)