

Verbesserung der Leistungen im Vertriebsteam

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



Was bringt es mir?

Verkaufskoaching gehört zu den wichtigsten Tools zur Verbesserung der Verkaufsleistungen.

Im Vertriebsmanagement steht oft viel auf dem Spiel, der Unterschied zwischen einem guten und einem herausragenden Team, liegt im Beherrschen der Grundlagen.

Unsere Learning Journey zur Verbesserung der Leistungen im Vertriebsteam vermittelt Managern und Führungskräften im Vertrieb die Feinheiten der Vertriebsgrundlagen, indem sie eine schrittweise Anleitung durch den Vertriebsprozess bietet.

Während unserer Learning Journey entdecken sie die Feinheiten der Massnahmen, Ziele und KPIs im Vertrieb und erhalten Zugang zu effizienten Tools für die Prognose, Verwaltung und Kontrolle der Leistung.

Indem Managern und Führungskräften aus dem Vertrieb die Kompetenzen vermittelt werden, um einfach Verkäufe zu prognostizieren, die Teamleistung zu bewerten und einen umfassenden Vertriebs-Aktionsplan mithilfe eines datengesteuerten, nach Spitzenleistungen strebenden Coachingstils auszuarbeiten, werden sie in die Lage versetzt, exzellente Vertriebsleistungen zu fördern.

Wer sollte teilnehmen?

Vertriebsmanager.
Vertriebsführungskräfte.
Vertriebsleiter.

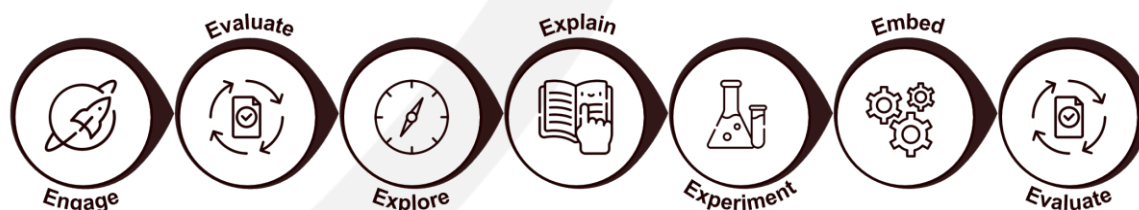
Gut zu wissen:

Laut einer Untersuchung von [Forrester](#) geben 63 % der Verkäufer an, dass ihnen das Feedback und Coaching, das sie erhalten, dabei hilft, ihre Leistungen zu verbessern.

Der State of Sales Manager Coaching Report von [Gartner](#) zeigt, dass effektives Coaching durch Vertriebsmanager zu einer Verbesserung der Vertriebsleistung um 8 % führen kann.

Cegos Lernkonzept

Wir verwenden das ganzheitliche und dynamische Cegos Lernkonzept, um Learning Journeys aufzubauen, die mehr als nur ein Bewusstsein für Kompetenzen und Fähigkeiten entwickeln.



Jede Journey bringt die Lernenden dazu, über das reine Wissen hinaus zu lernen, Schritt für Schritt zu erforschen, zu experimentieren und das Gelernte zu verankern, indem sie ihre Fähigkeiten in Leistung umsetzen.

Verbesserung der Leistungen im Vertriebsteam

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.

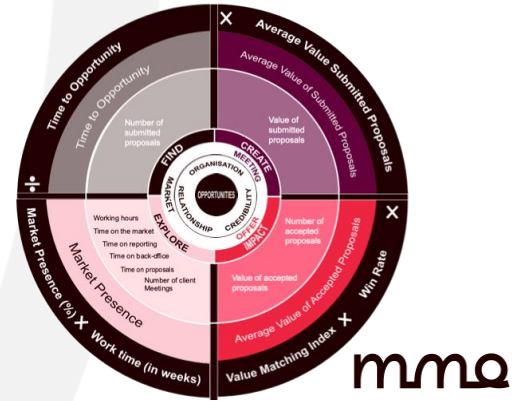


Durch das Absolvieren dieser Learning Journey werden die Teilnehmenden:

- Eine neue Vertriebssprache für nahtlose Ergebnisprognosen erlernen.
- Einen Vertriebsansatz entwickeln, der sich auf ein zusammenhängendes und integriertes Modell stützt, und dadurch Marktchancen ergreifen.
- Ein ideales Profil für ihre Vertriebsmitarbeitenden definieren und SMARTER Ziele für den Erfolg festlegen.
- Einen agilen und effizienten Vertriebsprozess mit Echtzeit-Fortschrittstracking implementieren.
- Die Leistungen ihres Vertriebsteams durch einen wirksamen datengesteuerten Coachingstil verbessern.

#MAKINGADIFFERENCE

Ein erprobtes Modell:



Digital Learning:

- [Leading with data](#)
- [Leading resilience inside sales teams](#)

Lernformate:



Blended Learning zugänglich [LearningHub](#).



Kann in **Präsenz und/oder virtuell** erfolgen, wie es Dir und deinen Teilnehmenden am besten passt.

Dauer: Gesamte Lerndauer 28 Std.



12 Stunden angeleitetes Lernen.



16 Stunden selbstgesteuertes Lernen und Lernen am Arbeitsplatz.

REF: EST

www.cegos.ch | info@cegos.ch

„Manage diejenigen, die es ermöglichen, nicht die Ergebnisse.“

#TIL

Today | Learned