

Time Management for Sales Manager

Auch wer viel zu tun hat, kann entspannt sein.

Zwei Herzen schlagen in der Brust des Referenten: Seine lange Erfahrung in allen Bereichen des Verkaufs und seine Leidenschaft, Arbeit zu planen und zu organisieren.

Seminarbeschreibung: Eine Eigenschaft von Vertrieb ist es, dass es immer mehr potenzielle Kunden gibt, als man gewinnen kann. Da Vertrieb oft intuitiv passiert, führt das oft zu Stress und zu wenig Zeit für die wirklich wichtigen Kunden. Dieses Seminar befasst sich im ersten Teil mit dem Umgang mit Stress und im zweiten mit Planungstools für den Vertrieb, um sich besser organisieren zu können.

Seminarziel sind Denkanstöße in beiden Bereichen, um dem Vertrieb zu ermöglichen, die tägliche Arbeit besser zu organisieren.

Stress- und Selbstmanagement – Goldene Regeln

Jedes „hätte“ braucht eine Aktion

Positives Denken, bestimme deinen Tag

Planung schafft Zeit

Umgang mit zu viel Arbeit

Kurz-, mittel- und langfristige Planung

So gestalte ich meinen Tag

Leistungs- und Aktivitätenkurve

Burnout oder Bor out

Helmut König, KÖNIGSKONZEPT
35516 Münzenberg, Mittelstr. 19
Tel. 0172 9201709, Festnetz 06033 746634
Fax 06033 746635
Helmut-koenig@koenigskonzept.de;
www.koenigskonzept.de

Vertriebsorganisation

Die richtigen Kunden finden

Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Kundengesprächen

Videocalls als Türöffner

Kleeblattplanung, Tagesplanung

Kurzpräsentationen zur persönlichen Vorstellung

Kundenpflege zur Neukundengewinnung

Umgang mit Zeitkillern

Teilnehmer: Mitarbeiter im Vertrieb, die zu viel Stress und zu wenig gute Kunden haben.

Dozent/Trainer: Der Dozent, Helmut König verfügt über langjährige praktische Erfahrung in Vertrieb und Organisation. Er ist unter anderem Dozent für Zeitmanagement an der Technischen Hochschule Mittelhessen.

Seminardauer: 1 Tag, analog oder digital, ggf. auch gesplittet in 2 Online-1/2 Tages Termine.