



BERND HUBER
UND PARTNER

Führen im Vertrieb

Aufbauend auf der etablierten „Führungsreihe“ vermittele und trainiere ich spezielle Qualifikationen, die den Anforderungen an moderne und ertragsorientierte Führung im Vertrieb gerecht werden:

Leistungsspektrum:

- Führen durch Ziele
- Differenziertes Führen durch Persönlichkeitsanalyse der Mitarbeiter
- Coaching im Vertrieb (Eckpfeiler, Anforderungen und Methoden)
- Führen von Zielvereinbarungs-, Check-up- und Zielergebnisgesprächen
- Dezentrale Organisation von Vertriebseinheiten

Methodiken:

Methoden und prozessualer Aufbau lehnen sich eng an die klassische Führungsreihe an. Der Anteil an echten Trainingssequenzen/ Simulationen von Mitarbeitergesprächen ist aber deutlich höher.