



„Führungskräfte wachsen nicht auf Bäumen, deshalb ist die Qualifikation so wichtig.“

Verkaufssteuerung Führen im Verkauf

Mit dem Gütesiegel zur Führungskraft. Die Personalentwicklung für alle Team-, Abteilungs- und Filial-Leiter im Handel

In 6 Schritten zur zertifizierten Führungskraft

Eine zertifizierte Führungskraft sollte folgende Kompetenzen besitzen:

- ▣ Fachlich: Die Erfahrung, so dass neue Aufgaben schnell und kompetent gelöst werden.
- ▣ Sozial: Die Fähigkeit, sich in Menschen hineinzusetzen und fair dem Anderen gegenüber zu handeln.
- ▣ Methodisch: Ansätze müssen situationsabhängig und personengerecht angewandt werden.
- ▣ Persönlich: Positives Denken und die Kraft aus Erfolgen, aber auch aus dem Privaten, ist die Basis hierfür.

1. Die Auseinandersetzung mit der Rolle als Führungskraft - Basis für die neue Situation
 - ▣ Verkaufssteuerung - durch Prioritäten zum Erfolg
2. KISWA 1 - Das Verkaufsprogramm
 - ▣ Vom Kontakt zur Warenpräsentation
3. Typologie und Führung
 - ▣ Führungsstil optimal oder pessimal
 - ▣ Werkzeuge der Umsetzung in Veränderungsprozessen
4. KISWA 2 - Das Verkaufsprogramm
 - ▣ Von der Preispräsentation zum Abschluss
 - ▣ Nachfass und Aftersales
5. Das Mitarbeitergespräch
 - ▣ Ziele & Vereinbarungen
 - ▣ Konfliktmanagement
6. Delegation mehr arbeiten versus anders arbeiten
 - ▣ Kommunikation und Rhetorik
 - ▣ Zeitmanagement & Selbstorganisation

Führen als Ausbildung?

Führen ist ebenso erlernbar wie andere Berufe. Es sind dazu – wie überall – Grundsätze zu beachten, Aufgaben zu erledigen und Werkzeuge einzusetzen. Unabhängig von Talent und persönlichen Voraussetzungen kann die Kompetenz „Führen“ praktisch erworben werden.

Infos und Termine

Die Seminare zur Führungskraft beginnen im Februar jeden Jahres. Die Zertifizierung erfolgt in 6 Schritten. Ein Reflexionsmeeting findet nach der Ausbildung in einer Telefonkonferenz mit allen Teilnehmern statt.

Wo:

Das Seminar findet in unserer Niederlassung in Duisburg statt. Auf Anfrage führen wir Einzeltrainings, zu Tagessätzen, vor Ort durch.

Dauer:

Jeweils 2 Tage im Monat | Gruppengröße: max. 10 Personen

Termine und Kosten:

www.nimo-consulting.de