Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Vertriebsführung

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Vertriebsführung **3**

31.500 Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-innen für den Vertrieb begeistern 4

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebsführung

Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-innen für den Vertrieb begeistern

Sie kennen das: Sie sind begeistert von einer Vertriebsidee und wollen Ihre Mitarbeiter/-innen davon überzeugen, diese umzusetzen. Widerstand und Ablehnung oder zu geringe Umsetzungsquoten sind leider allzu häufig die traurige Realität. Erarbeiten Sie sich in dieser Veranstaltung Lösungen für den konsequenten "internen Verkauf" von Vertriebszielen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Vertriebssteuerung sowie Vertriebsführungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Teams emotional für den Vertrieb begeistern und welche wichtige Rolle der Vertriebsführungskraft dabei zukommt.
- Sie sind vertraut mit interpersonellen Methoden, Ihre Marktmitarbeiter/-innen von der Notwendigkeit eines Zielsteuerungssystems zu überzeugen.
- Sie kennen Mechanismen von Veränderungsprozessen und Widerständen auf dem Weg hin zu mehr Vertrieb.
- Sie sind in der Lage, die unternehmens- und mitarbeiterbezogenen, vertriebssteuerungsrelevanten Erwartungen authentisch zu kommunizieren.

IHR REFERENT

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW

Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist insbesondere auch für Führungskräfte im Vertrieb zu empfehlen. Das Seminar ist Bestandteil des Fachseminars Vertriebssteuerung.

TERMIN(E)

27.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

17.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was sind die nötigen Rahmenbedingungen für eine gesunde Vertriebskultur?

- Zielsteuerungssysteme: Welche strategischen und motivationalen Vorteile haben sie?
- Rolle der Vertriebssteuerung: Wie schaffe ich das Bewusstsein für Erfordernisse?
- Führungsgrundsätze: Welche wichtige Rolle spielt die Vertriebsführungskraft bei der Umsetzung?
- Selbstmanagement: Wie stelle ich als Führungskraft den nötigen Handlungsspielraum sicher?
- Veränderungsbereitschaft: Wie fördere ich die Vertriebsdenke bei Führungskräften und bei den Marktmitarbeiter/-innen?
- Teamprozesse: Wie kläre ich die Betroffenen inhaltlich und zielbewusst auf?
- Kommunikation: Welche zwischenmenschlichen Grundlagen sind einzuhalten?

Was gilt es bei vertrieblichen Veränderungsprozessen interpersonell zu beachten?

- Train-the-Chef: Wie bereite ich Führungskräfte auf Neues vor?
- Wissen vermitteln: Wie mache ich Betroffene zu Beteiligten?
- Umgang mit Blockaden: Wie überwinde ich Widerstände?
- Analyse der Mitarbeiter/-innen: Wie stelle ich mich auf Befindlichkeiten Einzelner ein?
- Teamstärke: Wie entwickle ich Innovationen mit dem Team gemeinsam?
- Handlungspläne: Wie erarbeite ich notwendige Arbeitsschritte?
- Nachhaltigkeit: Wie überzeuge ich Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen von Zielsystemen?

Wie reagiere ich bei fehlender Akzeptanz?

- Analyse der Gründe im Fall der Nicht-Umsetzung: Was sind die größten Hindernisse?
- Gesprächsführung im Fall der mangelnden Umsetzung: Wie baue ich eine stringente und konsequente Gesprächsführung auf?
- Bedenken überwinden: Wie gewinne ich Kritiker/-innen für notwendige Veränderungsprozesse?



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw



TAGUNGSZENTRUM
HÖRDER BURG

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital hinzugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER



Christian Overhage
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717
christian.
overhage@mittelstandscampus-
nrw.de

Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation