

## **Seminare / Workshops / Coaching:**

### **Seminar Händler-Management:** (für Inhaber/Geschäftsführer/Nachwuchsführungskräfte)

1. Aufgaben des Händler-Managements
2. Finanz-Management
3. Personal-Management
4. Vertrieb
5. Vermietung
6. After Sales (Service / ET-Vertrieb)
7. Marketing
8. Controlling
9. Unternehmensführung in der Krise
10. Zusammenfassung / Schlussfolgerungen

### **Seminar Vertriebsleitung:** (für Vertriebsleiter/Geschäftsführer/Nachwuchsführungskräfte)

1. Gebietsmanagement
2. Zeitmanagement
3. Digitale Wirtschaft – was hat das Internet verändert?
4. Personal-Management / DISC – Persönlichkeitsprofile
5. Wahrnehmung der Kunden
6. Kundenerfahrungen / Kundenbindung
7. Kosten und Erträge eines Verkäufers
8. Ermittlung der Vertriebsleistung / Vertriebssteuerung
9. Controlling im Vertrieb
10. Vertriebsmethoden der Zukunft
11. Zusammenfassung / Schlussfolgerungen

### **Basis-Seminar Vertrieb:** (für Jungverkäufer/Neueinsteiger/Auffrischer)

1. Der erfolgreiche Verkäufer
2. Grundlegende Verkaufstechniken
3. Wahrnehmung der Kunden
4. DISC – Persönlichkeitsprofile / Einführung
5. Bedeutung der Produktkenntnisse
6. Gebietsmanagement
7. Zeitmanagement
8. Kosten und Erträge eines Verkäufers
9. Ermittlung der Vertriebsleistung
10. Controlling im Vertrieb – warum?
11. Zusammenfassung / Schlussfolgerungen

## **Profi-Seminar Vertrieb: (für langjährige Verkäufer/Auffrischer)**

0. Rückblick Basis-Seminar Vertrieb
1. Vertrieb geht heute anders – warum?
2. Digitale Wirtschaft – was hat das Internet verändert?
3. Der neue Kunde 4.0
4. Der Profi-“Salesman“ 4.0
5. Professionelle Verkaufstechniken
6. DISC – Persönlichkeitsprofile / Vertiefung
7. Kundenerfahrungen / Kundenbindung
8. Vertriebsmethoden der Zukunft
9. Zusammenfassung / Schlussfolgerungen

## **Master-Seminar Vertrieb – Kompetenzen entscheiden** (für langjährige erfolgreiche Verkäufer)

0. Rückblick Basis-und Profi-Seminar Vertrieb
1. Persönlichkeit und Verhalten
2. Sprachmuster des Erfolgs – Typologische Kommunikation
3. Motive der Top-Verkäufer
4. Kern-Kompetenzen von Top-Verkäufern (Schwerpunkt)
5. Zusammenfassung / Schlussfolgerungen

Es baut auf den beiden Basis- und Profi-Seminaren Vertrieb auf, fasst die wichtigsten Dinge nochmal kurz zusammen und hat die Entwicklung der Kompetenzen zum Schwerpunkt.

Eine Studie des DIV (Deutsches Institut für Vertriebskompetenz) hat ergeben, dass folgende 12 persönliche Kompetenzen von Verkäufern entscheidend sind für die Entwicklung zum Top-Verkäufer:

- |                             |                              |
|-----------------------------|------------------------------|
| · Erfolgreich verkaufen     | · Authentisch sein           |
| · Engagiert sein            | · Fachwissen anwenden        |
| · Beziehungen gestalten     | · Diszipliniert sein         |
| · Kundenorientiert handeln  | · Ergebnisse erzielen        |
| · Eigenmotiviert sein       | · Zielorientiert vorgehen    |
| · Kontinuierlich verbessern | · Selbstständig organisieren |

Dabei stehen nicht die Fachkompetenzen im Vordergrund, sondern die personalen und Methoden-Kompetenzen, die für einen Vertriebserfolg enorm wichtig sind. Das Seminar besitzt einen hohen Coaching-Anteil mit diversen Einzel- und Gruppenarbeiten.

Voraussetzung dafür ist eine Kompetenzanalyse, die online erstellt wird und mit einem Sollprofil verglichen wird. Die erkennbaren Abweichungen bilden dann die Grundlage für den Entwicklungsprozess der einzelnen Teilnehmer.

**Seminar „Vertriebsprozess von A bis A (Akquisition bis Abschluss)“:**  
(für Verkäufer, Vertriebsleiter, Geschäftsführer, Führungskräfte-Nachwuchs)

1. Übergabe der Verkaufskompetenz-Analysen der Teilnehmer
2. Übergabe der Persönlichkeitsanalysen der Teilnehmer
3. Kundenakquisition
4. Vertrauensaufbau
5. Bedarfsanalyse
6. Produktpräsentation
7. Einwandbehandlung
8. Abschlusstechniken
9. Vertriebseffizienz steigern
10. Zusammenfassung / Schlussfolgerungen

**Seminar Aktives After Sales – Geschäft:** (für Leiter After Sales,  
Kundendienst-Leiter, Service-Leiter, ET-Leiter, Service-Berater)

1. Bedeutung des After Sales - Geschäftes
2. Wer sind unsere Kunden?
3. Personal-Management
4. Planung der Service-Kapazitäten
5. Ersatzteil-Bestands-Management
6. Controlling
7. Wahrnehmung der Kunden
8. Kundenerfahrungen / Kundenbindung
9. Marketing und Vertrieb im After Sales
10. Digitale Wirtschaft – was hat das Internet verändert?
11. Zusammenfassung / Schlussfolgerungen

**Seminar „Besser führen“:** (für alle Positionen mit Personalverantwortung)

- Erfolgsfaktor 1  
Persönlichkeit und Verhalten
- Erfolgsfaktor 2  
Sprachmuster des Erfolgs – Typologische Kommunikation
- Erfolgsfaktor 3  
Persönlichkeit und Motivation
- Erfolgsfaktor 4  
Kern-Kompetenzen von Führungskräften
- Erfolgsfaktor 5  
Mitarbeiterführung
- Erfolgsfaktor 6  
Personalentwicklung

**Alle Seminare sind sehr interaktiv mit zahlreichen Gruppendiskussionen und Übungen sowie im Falle der Vertriebsseminare mit Videoaufzeichnung von Verkaufsgesprächen und deren anschließender Auswertung.**

**Für die Seminare Händler-Management, Vertriebsleitung, Profi-Seminar Vertrieb, Vertriebsprozess von A bis A, Aktives After Sales-Geschäft und das Seminar „Besser führen“ ist die Online-Bearbeitung von DISC-Persönlichkeitsprofilen Bestandteil der Vorbereitung.**

**Für das Basis-Seminar Vertrieb und das Seminar „Vertriebsprozess von A bis A“ ist die Online-Bearbeitung des „Verkäuferkompasses“ Bestandteil der Vorbereitung. Diese Analyse untersucht die wichtigsten Verkaufskompetenzen.**

**Für die Seminare „Besser führen“ und Master-Seminar Vertrieb sind die Online-Bearbeitung eines Kompetenzprofiles COMPRO+ Bestandteil der Vorbereitung für jeden Teilnehmer.**

## Vertriebsdiagnostik: Workshop zur Top Sales Company - Analyse

Mit diesem Workshop erhalten Sie eine präzise Analyse Ihrer derzeitigen Vertriebsperformance und Ansatzpunkte für Weiterentwicklung und Verbesserung zur Top Sales Company. Es werden 16 Dimensionen in 4 Bereichen auditiert:

- Vertriebsausrichtung
- Organisation
- Führung
- Mitarbeiter

Nach der systematischen Online-Erhebung werden in einem 1-tägigen Workshop mit ausgewählten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aller Bereiche (Innendienst, Vertriebsaußendienst, Vertriebsleitung, Geschäftsführung) die Ergebnisse präsentiert, analysiert und systematisch ein Handlungsleitfaden zum Erreichen des Top Sales Company Levels erarbeitet. Auf dieser Basis wird das Vertriebsgutachten erstellt.



## Coaching von Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften

Einzel- oder Gruppencoaching je nach Zielstellung unter Einbeziehung von Persönlichkeits- und Kompetenzanalysen

**Kontakt:**

**Dieter Obendorfer**  
Alter Dorfrand 52  
01454 Radeberg

**01525-9056664**

[info@imo-obendorfer.de](mailto:info@imo-obendorfer.de)

[www.imo-obendorfer.de](http://www.imo-obendorfer.de)