

Qualifizierungsplaner **Vertrieb II**

erforderlich

empfohlen

Key Account Manager

Vertriebsleiter

Fachliche Kernkompetenz

Kenntnisse
Vertriebsbeauftragter

Kenntnisse
Key Account Manager

07842 2 Tage
Kundenentwicklung und Key Accounting – Kundenpotenziale ausschöpfen

07700 3 Tage
Führungskräftetraining I – Führungsaufgaben bewusst wahrnehmen

07844 2 Tage
Psychologisches Know-how für Vertriebsmitarbeiter NLP im Vertrieb

07705 3 Tage
Führungskräftetraining II – Motivation und Konfliktmanagement

07846 2 Tage
Selling to the top

07730 3 Tage
Führungskräftetraining IV – Führen mit Zielen (MbO) und erfolgreiche Mitarbeitergespräche

07850 3 Tage
Erfolg im Lösungs-, System- und Projektgeschäft

02109 3 Tage
Projektleiter Baustein A/Projektmanagement kompakt

01121 3 Tage
Strategisches Management – Mit Strategiekompetenz zum Erfolg!

Fachliche Rahmenkompetenz

01001 5 Tage
Management-Kompakt – Moderne betriebswirtschaftliche Steuerungsinstrumente Intensivseminar mit integriertem Planspiel

01068 2 Tage
Business Cases professionell erstellen Entscheidungsvorlagen entwickeln

oder

alternativ für Rahmenkompetenz komplett:

01004 16 Tage
Mini-MBA – General Management

01055 3 Tage
Marketing Kompakt

07617 2 Tage
Networking

01070 3 Tage
Controlling für Nicht-Controller Grundlagen und Instrumente

07612 2 Tage
Business Small Talk Mit Erfolg Kontakte knüpfen

07607 2 Tage
Schlagfertig und Gelassen Mit persönlichen Angriffen und Killerphrasen gekonnt umgehen

07532 3 Tage
Problemanalyse und Entscheidungsfindung – Probleme erkennen, analysieren und lösen

07601 3 Tage
Präsentation II Professionalisieren von Präsentationen

Überfachliche Kompetenz

07531 2 Tage
Umgang mit Informationen – Methoden des individuellen Wissensmanagements

07613 2 Tage
Fragetechnik – Kommunikation fragend führen

07625 2 Tage
Gestaltung von Meetings und Konferenzen Effizientes Besprechungsmanagement

07618 2 Tage
Verhandlungsstrategien II Umgang mit harten, unfairen und manipulativen Verhandlungspartnern