

18. April 2011

PM 11/04/18

Führen mit Zielvereinbarungen in Vertrieb und Verkauf

Dashöfer erobert mit einer neuen Trainings-Serie für Vorgesetzte und Führungskräfte in Vertrieb und Verkauf den Weiterbildungsmarkt. Die ersten Termine starten in Düsseldorf, München, Hamburg und Berlin.

(Hamburg und Wuppertal, 18.04.2011) Zielvereinbarungsgespräche werden immer komplexer, Mitarbeiter immer anspruchsvoller, Ziele immer unerreichbarer, Umfeld und Zukunft immer uneinschätzbarer. Mitten-drin und zwischen den Anforderungen von allen Seiten: der Vorgesetzte. Die neue Serie der Dashöfer Führungskräfte trainings bietet Vorgesetzten jetzt umfassende Unterstützung.

Führen mit Zielen ist eine wahre Meisterleistung. Im Zielgespräch sollen Vorgesetzte gegensätzliche Interessen auf einen Nenner bringen und fordernde **Zielvereinbarungen** treffen. Sie sollen wertschätzend Feedback geben, Verhalten objektiv beurteilen, Leistungen fördern, Konsens erzielen, Commitment mit den Zielen und Verbundenheit zum Unternehmen erzeugen. Darauf, diese Meisterleistung zu erbringen, sind sie selten ausreichend geschult und trainiert.

In diese Lücke stößt Dashöfer mit seinem neuen Angebot an Führungskräfte trainings. Dabei sind nicht etwa ausschließlich Nachwuchsführungskräfte angesprochen. Die sich verändernden Rahmenbedingungen für Ziele und Zielvereinbarungen machen den Methoden-Checkup auch für gestandene **Führungskräfte** attraktiv: Führungskräfte des Vertriebs, die mit Zielvereinbarungen die Vertriebs- und Verkaufspotenziale ihrer Mitarbeiter voll zur Entfaltung bringen wollen.

Dashöfer konnte hierfür mit Gunther Wolf den führenden Experten für Zielvereinbarungssysteme gewinnen. Zu den Stammkunden des vielfachen Fachbuchautors gehören global operierende Großunternehmen ebenso wie der deutsche Mittelstand. Der **Führungskräfte trainer** erarbeitet mit den Vorgesetzten Beispiele, wie Ziele richtig formuliert werden und Muster für klare Zielvereinbarungen. Er hilft, eigene Vorlagen für Jahreszielgespräche zu entwickeln und vermittelt den Führungskräften wirkungsvolle Methoden, um auch schwierige Gespräche psychologisch geschickt zu führen.

Denn Zielvereinbarungen erlauben die wirkungsstarke Steuerung der Vertriebswege und Absatzkanäle, die verzögerungsfreie Sortiments- und Produktsteuerung sowie die fokussierte Ausrichtung auf strategisch relevante Kundengruppen. Zielvereinbarungen ermöglichen die Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten der Mitarbeiter in Vertrieb und Verkauf, in Call Center und Service, in Innendienst und Außendienst. Zielvereinbarungen sind ein bedeutsames Instrument der nachhaltigen **Vertriebssteuerung**. Konkrete Ziele für Teams und Einzelkämpfer schaffen Transparenz und führen zu einer Verbesserung von Mitarbeiterzufriedenheit und Betriebsklima.

Systematische und strukturierte Zielvereinbarungsgespräche erfüllen eine wichtige Führungs- und Motivationsfunktion: Erfolgreiche Führungskräfte nutzen Jahreszielgespräche, um ihren Mitarbeitern einen klaren Handlungsrahmen zu setzen. Mit Hilfe von Zielvereinbarungen wird für jeden **Vertriebsmitarbeiter** deutlich und nachvollziehbar, welche Kompetenz-, Verhaltens-, Leistungs- und Ergebnisanforderungen jetzt an ihn gestellt werden.

Termine: Hamburg: 04.07.2011 • Berlin: 05.07.2011 • München: 01.08.2011 • Düsseldorf: 08.08.2011

Material:

- » Bildmaterial: <http://io-business.de/presse-media-downloads/>
- » Seminarinformation und Anmeldung: <http://www.dashoefer.de/SeminarDetails/F%C3%BChren-mit-Zielvereinbarungen-in-Vertrieb-und-Verkauf/>

Beteiligte Unternehmen:

Die **Wolf I.O. Group GmbH** mit Hauptsitz in der Villa Engels im historischen Zentrum von Wuppertal bildet das Dach für spezialisierte Unternehmensbereiche. Wir bieten Unternehmen und Organisationen hoch professionelle Lösungen zur Steigerung von Performanz, Effizienz und Effektivität. Konsequenterweise haben wir uns an Zielgruppen und Kunden orientiert ausgerichtet und strukturiert. <http://wiog.de/>

Die **WOLF Managementberatung** erbringt vornehmlich Dienstleistungen für Vorstände, Geschäftsführer und Inhaber. Die Beratungsschwerpunkte liegen auf der Entwicklung und Umsetzung von Strategien und Zielen, sowie auf der nachhaltigen Steuerung von Performanz und Effizienz des Unternehmens. <http://gunther-wolf.de/>

Der **Verlag Dashöfer** bietet aktuelle und rechtssichere Fachinformationen zu verschiedenen Bereichen: Recht, Steuern, Management, Unternehmensführung, Personalwesen und Immobilienwesen. Unser Ziel ist es, Ihrem Unternehmen das notwendige fachliche Know-how für qualifizierte unternehmerische Entscheidungen zur Verfügung zu stellen. <http://www.dashoefer.de/>

Ansprechpartner für Presse / Medien: Ann K. Klein, 0202/4796290, media-relations@io-business.de