

Nachhaltige Führung im Vertrieb

Sage es mir, und ich werde es vergessen.
Zeige es mir, und ich werde es vielleicht behalten.
Lass es mich tun, und ich werde es können.

Kong Tse, genannt Konfuzius (551-479 v. Chr.)

Die zwei weit verbreiteten „Führungsstile“:



Heckantrieb



Frontantrieb

„Wie motiviere ich meine Mitarbeiter?“ ist eine oft geäußerte Erwartung zu Beginn eines Führungskräfte trainings. In diesem Vortrag gehen die Teilnehmer folgenden Fragen auf den Grund:

- Kann ich einen anderen Menschen motivieren?
- Muss ich meine Mitarbeiter manipulieren?
- Wie erreiche ich nachhaltige Führung?

Antworten werden anhand der drei Dimensionen von Leistung gegeben:

Leistungsbereitschaft – WOLLEN

Leistungsfähigkeit – KÖNNEN

Leistungsmöglichkeit - DÜRFEN

Impulsvortrag wahlweise 45, 60 oder 90 min. Individuelle Schwerpunkte, branchen- oder firmenspezifische Besonderheiten werden gern eingebunden.

Der Vortrag wird durch kurze Übungen, Geschichten aus dem Leben und Beispiele aus anderen Branchen „leicht verdaulich“ und unterhaltsam dargeboten.