

Prinzipien des Erfolgs

Seminarziel

Die Teilnehmer

- Werden die grundlegenden Kriterien der Zielbildung und der Prioritätensetzung als Mittel zur Zielerreichung kennen und anwenden können
- Sollen ihre Wahrnehmung ihrer Kunden, des Marktes und ihrer Kundenbeziehungen überprüfen
- die Methoden der Selbstdisziplinierung, Selbstorganisation und Selbstmotivation akzeptieren und anwenden können
- Besuchstermine effizienter planen und gestalten können
- Aufgaben delegieren können
- Nein sagen können
- Positive Einstellung, Mut und Konsequenz als Schlüssel zur Umsetzung von gesetzten Zielen sehen
- Motivation und Begeisterung als Flow-Effekt für die eigene Leistung nutzen können

Inhalte

- Bestimmende Prinzipien
- Ziele und Wirkmechanismen der Zielkriterien
- MbO
- Aufgaben delegieren
- Besuchsplanung, Routenplanung
- Model der Welt
- Einstellung und Verhalten
- Motivation
- Begeisterung



Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

Organisation

- Zielgruppe
 - Vertriebsmitarbeiter
- Dauer
 - 2 Tage