

Corso - Kurs

4/2209 - Vertriebsteams erfolgreich führen - Motivation für Neukundengeschäft und Bestandskunden sichern

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Zentrum für Technologie und Management GmbH, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen
nur für Mitgliedsfirmen des Unternehmerverbandes Südtirol

Kurstutorin: Martina Gufler (m.gufler@unternehmerverband.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Führungskräfte im Vertrieb und Geschäftsführer/innen

Prerequisiti - Voraussetzungen

keine

Obiettivi - Ziele

Vertriebskompetenz wird eine der entscheidenden Schlüsselqualifikationen sein, um in den kommenden Jahren erfolgreich zu bestehen. In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist es besonders wichtig, die Fähigkeit zur Aktivierung des Neukundengeschäfts weiter auszubauen und gleichzeitig den Bestandskundenservice auf höchstem Niveau zu gewährleisten.

Ziel dieses Kurses ist es, den „Vertriebs-Diamanten in der Praxis anzuwenden“

- **Weiterentwickeln der persönlichen Management- und Leadership-Skills zur Steuerung von Vertriebsteams**
- **Vermitteln und Gestalten von Instrumenten und Vorgehensweisen zur Steuerung von Vertriebsteams**
- **Schärfen von Instrumenten rund um Personalführung im Vertrieb**

Contenuti - Inhalte

- **Der Vertriebs-Diamant in der Praxis**
- **Managen und Ansätze in Vertriebsteams**
 - Hunter und Farmer-Modelle
 - Aktive Gestaltung des Sales-Funnels
 - Neu-Kunden und Bestandskundenmanagement
 - Omni-Channel in der Praxis: Zusammenspiel der Vertriebseinheiten
- **Leadership-Kompetenz im Vertrieb:**
 - Motivation für Neukundengewinnung schaffen – der Königsklasse im Vertrieb
 - Motivation in harten Zeiten der Marktbearbeitung
 - Leistungsfähigkeit des Vertriebs erhöhen
- **Steuerungsinstrumente:**
 - Ziel-System aus der Praxis gedacht
 - Instrumente für Vertriebsmitarbeiter zur Selbststeuerung
- **Zusammenarbeit mit anderen Bereichen und Abteilungen:**

- **Zusammenarbeit Vertrieb und interne Bereiche**
- **Vertrieb und Service**
- **Zusammenarbeit entlang der Wertschöpfungskette**

Docente - Kursleiter

Nina Antoniazzi, Clemens Schmoll – Implementing Partners Innsbruck

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Deutsch

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

2 Tage (14 Stunden)

08/06/2026

09/06/2026

jeweils von 09.00 Uhr bis 13.00 Uhr und von 14.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Unternehmerverband Südtirol, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen

[Anfahrtsskizze](#)

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Freitag, 29. Mai 2026

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 670,00 + MwSt.

Schulungsunterlagen inbegriffen. Die Kursgebühr enthält auch die Kosten für das Mittagessen.

Der/Die zweite Teilnehmer/in desselben Unternehmens erhält einen Preisnachlass von 10%. Bei der Anmeldung einer 3. Person gewähren wir für diese einen Preisnachlass von 20%!

Dieser Betrag kann für Fondimpresa-Mitglieder über das „Betriebliche Schulungskonto“ gefördert werden. Mitglieder des Unternehmerverbandes können für die Erstellung des Ansuchens um Unterstützung beim CTM anfragen.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Jeder Teilnehmer, der mindestens 85% der Gesamtstunden besucht hat, erhält am Ende der Ausbildung eine Teilnahmebestätigung.