

Manager / Führung / Key Account Kurs 2: Preis Fr. 2'150.--

Meeting «for me» (Tageskurs) 6 Lektionen à 60 Min.

Zielgruppe, Anzahl Kursteilnehmer nach Absprache:

Mitarbeiter in leitender Funktion (Regionalverkaufsleiter, Verkaufsleiter, Key Account Manager, Abteilungsleiter etc.), die Schlüsselkunden betreuen und/oder ein Aussendienst - oder Verkaufsteam leiten und erst seit kurzem in diesem Bereich tätig sind oder gezielt aus- und weitergebildet werden sollen.

Trainingsmöglichkeiten – Ihre Auswahl:

- *Begrüssung, Vorstellungsrunde*
- *Welcome – nehmt Platz im Meeting*
- *Situationsanalyse – Beurteilung Zufriedenheitsbarometer*
- *SMART Ziele Karriere (Selbstreflektion)*
- *Persönlichkeitsmodell*
- *Die Strategien*
- *Stimmen und Erwartungen*
- *Belastungsgrenzen*
- *Resilienz-Übung*
- *Budget, Auszeit, Preis*
- *Kontrolle der gesetzten Ziele*
- *Einblick in die Coaching Methode «Musterunterbrechung»*
- *Plenum: Selbstmanagement – Zeitgeschenke*

