EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

LEHRGANG AREA SALES MANAGEMENT UND VERKAUFSMANAGEMENT

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

PROGRAMME & LEHRGÄNGE
INDIVIDUELL. PRAXISNAH

LEHRGANGSBESCHREIBUNG

Der Lehrgang **„Area Sales Management und Verkaufsmanagement"** richtet sich als firmenübergreifendes, integratives Entwicklungsprogramm an all jene, die Führungsverantwortung im Verkauf haben, entweder als Verkaufsleiter oder als Area Sales Manager im internationalen Vertrieb.

Die Säulen der Lehrgangs-Ausbildung sind:

- Management – die harten Faktoren der Führung.
- Leadership – die weichen Faktoren der Führung.
- Vertriebssteuerung – wie kann ich meine Vertriebsmitarbeiter und Vertriebspartner optimal steuern?
- Verkauf – im Sinne eines Train the Trainer-Ansatzes für die eigenen Verkäufer sowie die Verkäufer der Händler/Vertretungen.

SIE WOLLEN...

- Ihre Kenntnis des **Marktes** und der **internen Geschäftsprozesse** in ganz konkrete messbare **Ergebnisse** umwandeln – mit den neuesten Ansätzen zu Vertriebsmanagement und Steuerung.
- Ihr Vermögen im **strategischen Denken** und **Handeln** weiterentwickeln und, ausgehend von den Zielvorgaben, geeignete Ideen zur Umsetzung erarbeiten.
- Ihre **Führungsfähigkeiten,** wie Einflussnahme, Überzeugungs- und Entscheidungskraft, schärfen und bewährte Ansätze aus anderen Unternehmen kennen lernen.
- Wirksame **Coachinginstrumente** erhalten, um auf Basis definierter Anforderungen seinem Gegenüber konstruktive Rückmeldung über dessen Verhalten (Performance) und mögliche Korrekturen zu geben.
- Die geeigneten Methoden zum **Steuern mit Zahlen** an die Hand bekommen, um sowohl Mitarbeiter, als auch Vertriebspartner noch gezielter und individueller führen zu können.
- Ihre Vertriebspartner und Mitarbeiter dabei unterstützen, die **richtigen Kunden** zu finden (Target Customers), die **Bestandskunden** im Blick zu haben und dort zu handeln, wo die **größten Hebel** anzusetzen sind.

TEILNEHMERSTIMMEN

Was waren die zwei wichtigsten Gründe, dass Sie Ihre Mitarbeiter in den Lehrgang entsandt haben?
„Weil ich das EWOS-Institut bereits aus vergangener Zusammenarbeit kenne und mir der Qualität von EWOS bewusst bin.
Ich bin überzeugt, dass dieser Lehrgang in der heutigen Zeit ein Muss für unsere Mitarbeiter ist."
Wo haben sich Ihre Mitarbeiter aus diesem Lehrgang heraus am meisten weiterentwickelt?
„In der Entwicklung der eigenen Verkaufspersönlichkeit und in der Managementkompetenz."
Was sind konkrete sichtbare Auswirkungen der Lehrgangsinhalte?
„Die Kommunikationsfähigkeit intern und extern hat sich um ein Vielfaches verbessert.
Das Selbstvertrauen der Teilnehmer wurde gestärkt und meine Mitarbeiter trauen sich mehr zu."
Was würden Sie einer befreundeten Führungskraft, in ähnlicher Position über den Lehrgang des EWOS-Institutes sagen?
„Das Beste, was es derzeit am Markt gibt. Ich gehe nahezu von einer 100%igen Erfolgsgarantie aus."
HELMUT SALINGER - GESCHÄFTSFÜHRER PAPPAS AUTOMOBILVERTRIEBS GMBH

„Beeindruckend – die Frische und die Logik der eigenen Ansätze. Brutal – der Spiegel der Selbstreflexion – ungeschönt und dennoch in positiven Analysen endend.
Die Entwicklung der Gruppendynamik fasziniert, die individuelle Unterstützung des Lernzieles vom ersten Tag an nie endend.
Die praktische Erfahrung der Ewos Teammitglieder in Vertrieb und Management findet sich in sämtlichen Arbeiten wieder."
CHRISTIAN KLINGSBERGER - VERTRIEBSLEITER BUSINESS DEVELOPMENT BEI HAWLE

Wir arbeiten bereits seit mehr als 10 Jahren mit EWOS zusammen. Der kompetente Zugang von EWOS hat uns überzeugt,
am Lehrgang Verkaufsmanagement teilzunehmen. Eine größere Gruppe von Bereichs- und Vertriebsleitern konnte dabei wertvollen Input zu
State-of-the-Art Vertriebsmanagement-Tools erhalten. Besonders wertvoll war der Erfahrungsaustausch mit den übrigen Lehrgangsteilnehmern,
wo die Theorie rasch an praktischen Beispielen erprobt wurde. Als Resümee können wir sagen, der Lehrgang hat sich für uns bezahlt gemacht!
Viele Tools und Methoden wurden sofort in die Praxis umgesetzt. Darüber hinaus haben wir wertvolle Einblicke in anderen Branchen durch die übrigen
Kollegen im VML erhalten. Diese Kontakte bestehen auch über den Lehrgang hinaus und bilden ein wertvolles Netzwerk.
CHRISTIAN STRAIF - HEAD OF BUSINESS UNIT, SCHEUCH GMBH

DER AUFBAU DES LEHRGANGES

1

Voranalysegespräche mit allen Teilnehmern:

Status, Erwartungen,
größte Herausforderungen,
CAPTain-Standortbestimmung

2

Modul 1
Vertriebsdiagnose und
Teamentwicklung

Modul 1 dient als Kick-Off.
Wir etablieren eine Lernkultur, analysieren die einzelnen Teilnehmer-unternehmen und geben erste Inputs zum Thema Teamentwicklung

3

Transferaufgabe:

Diagnose der eigenen Vertriebs-struktur anhand von Elementen aus dem Vertriebs-GPS und Auseinander-setzung mit der eigenen Vertriebsstrategie

4

Modul 2
Leadership:

Persönliche Führungstheorie
Eigene Führungsbiografie
Führungsstil
Besonderheiten der Führung von Vertriebspartnern (laterales Führen)
Team Management

5

Transferaufgabe:

Leadership-Tagebuch – wie ergeht es mir beim Führen? Was bedeutet Führen und Steuern in meinem Setting?

6

Modul 3

Internationale und nationale
Markterschließung
Werkzeuge des **Managements**: Für Ziele sorgen, strategisches Denken, Organisieren, Entscheiden, Kontrollieren, Messen, Beurteilen, Fördern von Menschen

Projektarbeit: begleitend arbeiten die Teilnehmer an einer Projektarbeit (z.B. Strategieinventur, Marktanalyse, Vertreterbeurteilung,…)

DER AUFBAU DES LEHRGANGES

7

Transferaufgabe:
Analyse der derzeit bestehenden und verfügbaren Managementtools („Sales Cockpit")

8

Modul 4
Verkäufercoaching:
Reflexionsrahmen für verkäuferisches Verhalten Coachinginstrumente

9

Transferaufgabe:
Coachingfall
Fertigstellung der Projektarbeit

10

Modul 5
Vertriebssteuerung und Key Account Management
Steuerung heißt nicht nur „Aufzeigen von Abweichungen", sondern „Entwickeln von geeigneten Maßnahmen".
Grundlagen des Key Account Managements und Anwendung

11

Transferaufgabe:
Vertreter- oder Verkäuferbeurteilung anhand geeigneter KPIs

12

Modul 6
Präsentation und Diskussion der **Projektarbeiten** sowie inhaltliche Zusammenfassung der Module und Transferaufgaben

Abschluss Projektarbeit: beim letzten Modul werden die Projektarbeiten vorgestellt und diskutiert.

EWOS-UNTERNEHMENSPROFIL

Wir sind ein führendes Trainings- und Beratungsunternehmen, national wie international auf B2B-Vertrieb spezialisiert. Wir greifen auf die Erfahrung von über 300 realisierten Vertriebsprojekten in 6 Ländern mit über 10.000 Teilnehmer zurück.

Wir verbinden die Kenntnisse aus dem Geschäftsfeld des Kunden mit fundierter Verkaufs- und Führungserfahrung sowie Berater- und Methodenkompetenz.

Unser erfahrenes Team begleitet und berät Sie mit Leidenschaft und Überzeugung. Als starker Partner optimieren wir im Zusammenspiel mit Management, Führungskräften und Mitarbeiter den gesamten Vertriebsprozess und schaffen damit beste Voraussetzungen für höhere Erträge!

DAS EWOS-LEHRGANGSTEAM

MMag. Dr. Wilfried Scheschy
Geschäftsführender
Gesellschafter EWOS-Institut

Arbeitsschwerpunkte:

- Systemisches Verkaufen und Verkaufspsychologie
- Key Account Management

Lehrbeauftragter an den
Universitäten Linz und Salzburg

Gerald Geretschläger, M. Ed., MBA, CMC
Geschäftsführender
Gesellschafter EWOS-Institut

Arbeitsschwerpunkte:

- Vertriebssteuerung
- Key Account Management

Lehrbeauftrager an der
Donau Universität Krems

Helmut Kloimstein
Trainer und Berater des
EWOS-Instituts

Arbeitsschwerpunkte:

- Verkaufstraining und Verkäufercoaching
- Vertriebssteuerung und Führung im Vertrieb
- Systemische Verkaufstechnik und Verhandlungsführung

PERSÖNLICHE STANDORTBESTIMMUNG

Die individuelle Potentialanalyse mittels CAPTain

ermöglicht den Teilnehmern eigene Verhaltensmuster zu erkennen und deren Wechselwirkungen zu begreifen.

Die Entwicklung der persönlichen Lernziele in Abstimmung mit der Herkunftsorganisation

ermöglicht uns eine hohe emotionale Beteiligung der Teilnehmer.

Das persönliche Standortgespräch

ist eine erste Möglichkeit für das Einbringen der eigenen Fälle (unternehmensbezogene Projektarbeit).

Als Vorbereitung auf die Präsenzmodule

stellen die Teilnehmer ihre Projektarbeit anhand eines EWOS-Leitfadens dar.
Diese Projektarbeiten dienen während des gesamten Lehrganges als Basis für die weiteren Praxisarbeiten.

Diese Vorgehensweise unterstützt den Transfer

ins eigene Unternehmen und die eigene Praxis ganz besonders. Ein wesentliches Erfolgsgeheimnis liegt in der kollegialen Beratung durch die anderen Teilnehmer. Weil diese aus ihrer eigenen Praxis als Verkaufsmanager berichten und Ihnen wichtige Tipps und Hinweise weitergeben können, die Sie bei ihren Kunden und Mitarbeitern anwenden können.

MODUL 1:
Kick off, Vertriebsdiagnose

Die Teilnehmer analysieren die Stärken und Entwicklungsfelder der eigenen Vertriebsorganisation.

Das Modul liefert für jeden Teilnehmer Ansätze zur Weiterentwicklung der eigenen Vertriebsorganisation hinsichtlich Strategie, Struktur, Steuerung, Führung und Qualität im Verkauf.

Das Modul liefert den Teilnehmer überdies wirksame Instrumente und Methoden zur Formung, Gestaltung und Leistungssteigerung von Gruppen:

- Gruppenfeedback etablieren, Selbst-, Fremd- und Wunschbild erkennen
- Gruppenmitglieder einschätzen
- Rituale und Regeln einführen
- Konsequenzen vereinbaren
- Teams strukturieren

MODUL 2:
Leadership

- Die Teilnehmer entwickeln ihre persönliche Führungstheorie. Dazu erhalten sie Impulse aus zeitgemäßen Führungsansätzen. Wir machen die eigene Führungsrolle und den eigenen Führungsstil erlebbar.

- Fordern und Fördern bedeutet Kommunizieren – aber wie?

- Erfolgreiche Führungskräfte im Verkauf verstehen und wie das Geschäft funktioniert **(Sachkompetenz)**. Weiters verstehen sie das Handwerk des Verkaufens **(Fachkompetenz)**. Und sie können von ihren eigenen Fähigkeiten als Verkäufer abstrahieren und jeden Vertreter/Verkäufer mit seinen individuellen Stärken wertschätzen und weiter entwickeln **(Coachingkompetenz)**.

- Gute Area Sales Manager und Vertriebsleiter vernetzen die Rahmenbedingungen, unter denen Vertreter arbeiten – Marktstrategie und Verkaufsorganisation (Strukturen, Abläufe), mit der Persönlichkeit und dem Verhalten. Wir liefern dazu wirkungsvolle Ansätze.

MODUL 3:
Markterschließung und Werkzeuge des Managements

- Die Teilnehmer erhalten Werkzeuge zur Erschließung neuer Märkte (Marktbewertung mittels Portfoliotechnik, Markteintritt – wesentliche Herausforderungen und Lösungen dazu, Markterschließung – von der Strategie zur Umsetzung,…)

- Wir unternehmen einen Streifzug durch die wirksamsten Managementmethoden – Strategieentwicklung und strategisches Denken, Zielsysteme etablieren, Markt- und Wettbewerbsanalysen, Entscheidungen vorbereiten und treffen etc.

MODUL 4:
Verkäufercoaching

- Die Teilnehmer entwickeln hier Methoden, wie sie die Selbstreflexions- und Lernfähigkeit ihrer Verkäufer/Vertreter stärken können.

- Die Führungskräfte erlernen Methoden, die verkäuferische Kompetenz der Vertreter weiter zu entwickeln. Dabei steht die Vermittlung eines ganzheitlichen Verkaufsinstrumentes im Mittelpunkt, sodass die Teilnehmer mit ihren Verkäufern einen Reflexionsrahmen haben. Sie arbeiten an und mit dem Verkaufsmodell (Systemisch verkaufen etc.): wie vermittle ich die einzelnen Schritte im Verkauf, wie hilft mir das Modell im Feedbackprozess, wie kann ich meine Verkäufer noch besser einschätzen?

- Die Area Sales Manager und Vertriebsleiter können analysieren, wo der einzelne Vertreter/Verkäufer im konkreten Verkaufsgeschehen Aufträge gewinnt oder verliert.

- Essentiell für eine erfolgreiche Führungskraft im Verkauf ist es, zwischen den Verkäufern zu differenzieren und sie differenziert zu fördern. Die Teilnehmer erhalten dazu wertvolle Tipps und Tricks.

MODUL 5:
Vertriebssteuerung und Key Account Management

- Steuern heißt nicht nur „Aufzeigen von Abweichungen", sondern vor allem „Entwickeln von Maßnahmen zur Gegensteuerung bei negativen Entwicklungen": wir entwickeln die Kompetenz als Steuerer des Vertriebes weiter.
- Wir untersuchen den Vertriebsprozess und analysieren die Key Performance Indikatoren.
- Das Thema Vertriebssteuerung wird immer entscheidender – die Führungskräfte erfahren hier, wie sie „notwendige Übel" wie Listen wirksam vermitteln, welche Steuerungsinstrumente sinnvoll sind und wie man sie optimal einsetzt: Planungsprozess (Bottom up, Top down, Target-/A-/B-Kunden, Potenziale), Sales Funnel, „Umgang" mit Reporting, aktives Opportunity-Management und regelmäßige, standardisierte Durchsprachen etc.
- Key Account Management wird durch internationale Unternehmenszusammenschlüsse essentieller für den Vertriebserfolg.
- Richtig betrieben und von der Organisation und vom Management unterstützt, bildet es ein erfolgsentscheidendes Backbone der Vertriebsarbeit.
- Wir vermitteln die Grundlagen für die Weichenstellungen im KAM.

MODUL 6:
Präsentation Projektarbeit und Integration

Jeder Teilnehmer präsentiert seine Projektarbeit und bekommt Feedback der anderen Teilnehmer sowie des Trainerteams.

Auch in diesem Modul ermöglichen wir wieder „best practise"-Lernen. Jeder Teilnehmer erlebt die Präsentation der anderen Teilnehmer und erhält dadurch zusätzliche Blickwinkel und Kompetenzen eines erfolgreichen Verkaufsmanagers.

Jeder Teilnehmer entwickelt seine beruflichen Ziele, Visionen etc. und erhält seitens des Trainerteams Individualfeedback zur Erreichung seiner Ziele. Dadurch gewährleisten wir den optimalen Transfer über den Lehrgang hinaus.

ANMELDUNG

EWOS Verkaufsmanagement-Lehrgang **2025/26**
Anmeldung bis: 15.07.2025

Persönliche Angaben

Name: .....

.....

Adresse: .....

.....

Telefon: .....

E-Mail: .....

Geb.Datum: .....

Berufliche Angaben

Institution/Firma: .....

.....

Adresse: .....

.....

Telefon: .....

E-Mail: .....

Ich melde mich verbindlich für den EWOS-Verkaufsmanagement-Lehrgang an. Die Lehrgangsgebühr von € 6.890,-- exkl. MwSt und Aufenthaltskosten in den Seminarhotels wird mit der Zusage eines Teilnehmerplatzes seitens des EWOS-Instituts fällig. Die Zahlung hat bis zum Lehrgangsbeginn zu erfolgen. Wir bitten um Verständnis, dass wir auf Grund der begrenzten Teilnehmerzahl bei Absagen, die bis vier Wochen vor Lehrgangsbeginn eintreffen, eine Stornogebühr von 50% der Lehrgangsgebühr, bei später eintreffender Absage oder Nichtteilnahme 100% der Lehrgangsgebühr verrechnen müssen.

.....
Datum/Unterschrift

EWOS INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG GMBH
A-4120 NEUFELDEN, VELDNER STRASSE 29
TEL. +43 7282 20797 5553, OFFICE@EWOS.AT
WWW.EWOS.AT