



ANJA MÝRDAL

ORGANISATIONS- UND
PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

DEN BERG ERKLIMMEN: VERKAUFSLEITERAUSBILDUNG / VERTRIEBSLEITERAUSBILDUNG

Übernehmen Sie Verantwortung und erweitern Sie Ihre Führungs- und Vertriebs- Kompetenzen! Ebenso wie ein Tourguide auf der geheimnisvollen Insel Island, hält die Ausbildung zum Vertriebsleiter / Verkaufsleiter einige Überraschungen für Sie bereit. Sie wollen den nächsten Schritt wagen und zur Führungskraft im Vertrieb oder Verkauf aufsteigen oder Sie sind schon längere Zeit Leiter einer Vertriebsmannschaft und wollen Ihre Fähigkeiten vertiefen und erweitern? Dann ist diese Ausbildung die richtige für Sie..

DIE SPANNENDE WANDERUNG VOM ICH ZUM WIR

Das Ziel dieser Ausbildung besteht darin, Ihre Persönlichkeit noch weiter zu stärken. Ihr Status ist ideal, wenn Sie nicht nur kraft Amt, sondern kraft Persona wirken. Sie trainieren Ihr Vertriebsteam zu motivieren und zu coachen, einen Vertriebsprozess strategisch zu entwickeln und den Vertrieb kennzahlentechnisch zu überprüfen. Während der Ausbildung erhalten Sie E-Learningunterstützung.

Zum Abschluss besteht die Möglichkeit, ein Vertriebskonzept für Ihr Team zu entwickeln, Live zu performen und überprüfen zu lassen.

DIE INHALTE DER AUSBILDUNG VERTRIEBSLEITER / VERKAUFSLEITER z B.

- Führung
- Persönliche Wirkung und öffentliches Auftreten
- Motivation und Feedback für Verkaufsteams
- Entwicklung von Verkaufsstrategien und Verkaufskonzepten
- Aufbau und Entwicklung von Kundenkonzepten
- Entwicklung des Teams mit Coachingmethoden
- Kundengewinnung – Methoden für permanente Akquisition
- Verschiedene Vertriebs-Kennzahlen

Nach bestandener Prüfung erhalten Sie die Teilnahmebescheinigung und nach den zwei optionalen Tagen Coaching erhalten Sie das Zertifikat der Akademie Anja Mýrdal in Anlehnung an die DIN33459. Damit haben Sie einen anerkannten, überzeugenden Kompetenznachweis für Ihre persönliche Vertriebskarriere.

Hinweise zum Ablauf der Ausbildungen finden Sie auf der folgenden Seite.



Hier Näheres zu den Voraussetzungen und der zeitlichen Struktur

FÜR IHRE PLANUNG: ZEITEINSATZ FÜR DIE AUSBILDUNGEN

	Vertriebsleiter Allgemeine Themen	Vertriebsleiter Coaching
Voraussetzungen	Regelmäßige Teilnahme an den Themen Veranstaltung	Tätig als Vertriebsleiter - Vertriebsleiterin.
Dauer und Seminarzeiten	1 mal im Monat 2 Zeitstunden Live-Online Begleitung für alle anstehenden Themen 1 mal im Jahr 1 Tag - Treffen als Gruppe	Individuell vereinbarte Termine. Bitte buchen Sie ein unverbindliches Erstgespräch über den Kalender.
Prüfung	Schriftliche Abschlussarbeit und Feedback der Ausbilder/innen zum Schlusstesting.	Teilnahmebescheinigung

Weitere Informationen und Anmeldung unter info@anjamyrdal.de.
Bei auftauchenden Fragen rufen Sie gern an: T 0171-7875712.
Ich freue mich auf Sie! Ihre

Anja Mýrdal

Anja Mýrdal
Organisations- und
Persönlichkeitsentwicklung
Eichenweg 6
24257 Köhn

T0171-7875712
info@anjamyrdal.de
www.anjamyrdal.de

Eine wichtige Zeit
ihres Lebens
verbrachte
Anja Mýrdal auf
Island. Diesem Land,
seinem Volk und
insbesondere den
Islandpferden ist sie
immer noch tief
verbunden.

Ihr Tipp: „Besuchen
Sie diese wunder-
schöne Insel einmal.
Die fantastische
Natur, das
ursprüngliche Leben
und die einzigartige
Kultur muss man
selbst erleben!“