

# Führung von Handelspartnern und Agenturen

## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb, die externe Partner wie Agenturen, Handelspartner, Auftragsmittler oder Empfehler ohne konkrete personelle Weisungsbefugnis führen und motivieren möchten, um die eigenen Vertriebsziele zu realisieren.

## AUSGANGSLAGE

Sie haben im Rahmen einer Vertriebsaufgabe die Verantwortung zur Führung von externen Partnern. Diese Partner sollen Sie unterstützen und begleiten, um ihre eigenen Vertriebsziele erreichen zu können. Ihre Aufgabe ist, diese externen Vertriebspartner sowohl fachlich zu beraten als auch in der konkreten Umsetzung der Vertriebsarbeit zu motivieren und zu begleiten. Eine konkrete Weisungsbefugnis besteht für diese selbstständigen Partner nicht.

## INHALTE DES SEMINARS

Das Seminar zeigt Ihnen Wege auf, wie man ohne eine klare hierarchische Weisungsbefugnis externe Vertriebspartner führen und motivieren kann. Im Seminar werden die Grundlagen der Führung aufgezeigt, aus denen die Elemente genutzt werden, die der Führung von nicht weisungsgebundenen Partnern dienen. Hierbei ist die Schwierigkeit, dass die Ziele eines Externen unter Umständen in eine gänzlich andere Richtung gehen und zunächst nicht mit den eigenen Vertriebszielen kompatibel zu sein scheinen. Im Seminar wird in praktischen Übungen das konkrete Gespräch mit externen Partnern trainiert. Hierbei werden die wesentlichen kommunikativen und sozialen Kompetenzen erarbeitet, die für ein erfolgreiches Partnergespräch notwendig sind.

## DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Was bedeutet Führung und welche Führungsstile gibt es?
- Wie sieht der ideale Führungsstil für einen externen Vertriebspartner aus?
- Wie kann ich externe Vertriebspartner nach unterschiedlichen Entwicklungsgraden einteilen?
- Wie wird die Zielsetzung des externen Partners aus der Zielsetzung des Unternehmens und des Mitarbeiters entwickelt?
- Was ist der ideale Leitfaden für das Beratungs- oder Verkaufsgespräch?
- "Zuckerbrot und Peitsche" – wie kann ich einen externen Partner motivieren?
- Wie kann ich Geschäftspartner des Vertriebs langfristig binden?
- Kommunikationsübungen zu konkreten Problemstellungen

## NUTZEN DES SEMINARS

Sie werden in diesem Seminar Ihre Praxiserfahrung im Gespräch mit externen Vertriebspartnern überprüfen und diese mit einer größeren Sicherheit zu Ihren Zielen führen. Sie nutzen die Chance, von anderen Seminarteilnehmern zu lernen und neue Wege der Externen-Kommunikation zu entdecken. Mittels Videoanalyse von Kommunikationsübungen werden die positiven Aspekte Ihrer konkreten Gespräche hervorgehoben und die Schwachstellen erkannt und ausgeschaltet. Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, neben Ihren fachlichen Kompetenzen auch Ihre sozialen Führungskompetenzen bei externen Vertriebspartnern erfolgreich einzusetzen.

## WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Bringen Sie gerne Praxisbeispiele mit, so dass im Seminar eine besondere Gesprächssituation Ihrer Wahl besprochen oder simuliert werden kann. Dies können sowohl Erfolgsbeispiele als auch kritische Gesprächssituationen sein.

## DAUER

2-3 Tage