

Qualifizierung in Vertrieb und Verkauf

In zwanzig Tagen zum geprüften Verkaufsleiter

(Freiburg, 3. September 2010) – Das komplette Rüstzeug für eine leitende Tätigkeit im Vertrieb vermittelt das Weiterbildungsprogramm für Verkaufsleiter der renommierten *DVS-Deutschen Verkaufsleiter-Schule*, die seit vergangenem Jahr zur Haufe Akademie gehört. Es beleuchtet die Kernaufgaben der Vertriebsleitung in allen Facetten – von der Führung und Motivation der Verkaufsmitarbeiter bis zur Planung, Steuerung und Kontrolle von Vertriebsprozessen.

Das branchenweit bewährte Weiterbildungsprogramm richtet sich an Verkaufs-, Niederlassungs- und Gebietsleiter sowie Nachwuchskräfte, die Verantwortung für ein Verkaufsteam und das jährliche Vertriebsergebnis haben. Es besteht aus vier einwöchigen Lernmodulen, die über einen Zeitraum von vier Monaten stattfinden und systematisch alle im Vertrieb relevanten Arbeitstechniken, Methoden und Instrumente behandeln. Im Fokus stehen die Entwicklung und Implementierung von Vertriebs- und Marketingstrategien, die professionelle Durchführung von Vertriebsanalysen sowie souveränes Verhandeln mit Top-Kunden.

Die Teilnehmer erhalten durch das intensive Training konkreter Situationen aus der Vertriebspraxis ein solides Fundament für eine erfolgreiche Karriere als Verkaufsleiter. Sie setzen sich mit ihrer Vertriebsführungsrolle auseinander, optimieren ihren Führungsstil und lernen, wie sie die unterschiedlichen Potenziale ihrer Vertriebsmitarbeiter optimal ausschöpfen. Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhalten die Teilnehmer das angesehene Zertifikat „Geprüfter Verkaufsleiter *DVS*“.

Mit der Übernahme der *DVS* ist die Haufe Akademie Marktführer unter den deutschen Qualifizierungsanbietern für Fach- und Führungskräfte in Vertrieb und Verkauf. Das Themenspektrum umfasst zahlreiche Ausbildungsprogramme, Seminare und Trainings, E-Learnings und Inhouse-Veranstaltungen. Mit dem renommierten Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress (DVVK), der jährlich als wichtiger Impulsgeber stattfindet, ist die Haufe Akademie Veranstalter beim Jour Fixe des Vertriebs.

Weitere Informationen unter: www.haufe-akademie.de/5059

Pressekontakt:

Public Relations
Kerstin Schreck
Tel. 0761 4708-542
Mobil 0151-14776399
Fax 0761 4708-820-542
E-Mail: presse@haufe-akademie.de

Pressecenter der Haufe Akademie unter <http://www.haufe-akademie.de/presse>