



PERFACT

Geschäftschancen
Personalentwicklung
Nachhaltigkeit

OFFENES SEMINAR-PROGRAMM FÜHRUNGSKRÄFTE-ENTWICKLUNG KOMPAKT

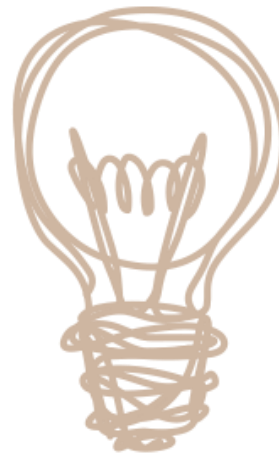
Offen

Aktuell 17.01.2025

Führen ist (m)ein Handwerk heißt ... Beziehung > Beanspruchen > Befähigen



Führen ohne
Beziehung
ist wirkungslos.



Ohne zu
Beanspruchen
keine Zielerreichung, keine
Entwicklung, keine Veränderung.



Wenn das
Befähigen
auf der Strecke bleibt sind
Frust und Flucht vorhersehbar.

Kompakt-Lehrgang Führungskräfte-Entwicklung

MODULARES SEMINAR PROGRAMM - PERFORMANCE (SALES) LEADERSHIP



3 Module für gesteigerte Fähigkeiten in der Führung. Offenes Seminar für Führungskräfte und Teamleiter, das alle wesentlichen Qualifizierungen zur Steigerung der Führungsperformance abdeckt. Teilnehmende trainieren u. a. klare Ziele entwickeln und kommunizieren, Coaching von Mitarbeitenden und den wirksamen Aufbau von Beziehungen.

Zielgruppe: Führungskräfte auf allen operativen Ebenen

Teilnehmerzahl: Maximal 6 Personen

Dauer: 6 Seminartage

Veranstaltungsort: PERFACT CONSULTING, 1010 Wien

Seminarbeginn: 25. Februar 2025

Kosten: € 6.900,- je teilnehmende Person (gesamter Lehrgang)

Kosten/Modul: € 2.390,- (2-tägig)

BEZIEHUNG GESTALTEN
Motivation und Bindung stärken

BEANSPRUCHEN
Schlagzahl managen

BEFÄHIGEN
Schlagkraft entwickeln

Trainingsmodule Leadership – 3B

	MANAGEMENT MODUL I Beziehung gestalten – Motivation und Bindung stärken	MANAGEMENT MODUL II Beanspruchen – Schlagzahl managen	MANAGEMENT MODUL III Befähigen – Schlagkraft entwickeln
Inhalt	Wie ich als Führungskraft die Beziehung zu meinen Mitarbeitenden und untereinander stärken, um vollen Einsatz zu erhalten und das Risiko reduziere, sie an den Wettbewerb zu verlieren.	Wie ich als Führungskraft durch klare Ziele, klaren Anspruch und effektive Wochen-/ Steuerungsmeetings für höhere Schlagzahl Sorge und den „Schlendrian“ vermeide.	Wie ich als Führungskraft durch wirksames Feedback, einfaches Coaching und Übung meine Mitarbeitenden zu Bestleistungen führe und so teure Verzögerungen vermeide.
Benefits	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Die Bindung steigt, die Fluktuation sinkt. ✓ Führungskräfte erkennen ihre Einflussmöglichkeiten auf die Beziehungsqualität. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Die Wirksamkeit und Effizienz der Regelmeetings steigt. ✓ Keine Verkaufsaktivität findet mehr ohne Ziel statt. ✓ Die Verkäufer sind voll zielfokussiert. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Führungskräfte werden beste Führungskräfte, Verkäufer werden beste Verkäufer. ✓ Leistungsbewertung klärt die Potenziale und beschleunigt die Entwicklung.
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Kriterien wirksamer Führung ✓ Was Bindung ausmacht, wie Loyalität entsteht, innere Kündigung erkennen. ✓ Flexibler Führungsstil/ situatives Führen ✓ Kriterien einer „belastbaren“ Beziehung ✓ Das Team und jeden einzelnen achtsam führen, jedem aufmerksam begegnen, starke Beziehungen untereinander und Zusammenhalt schaffen. ✓ Kritische Rückmeldungen motivierend und wertschätzend gestalten. ✓ Schonen macht krank, fordern macht fit. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Struktur, Agenda, Leitfragen, Übungsgestaltung für effektive und effiziente Vertriebsmeetings. ✓ Ziele und Ergebnisse transparent machen. ✓ Geeigneter Umgang mit kritischen Situationen, z.B. mangelhafte Ergebnisse. ✓ Mit Wirksamen Aktivitäten verbindlich planen. ✓ Bedeutung des Anspruchs und der klaren Visualisierung ✓ Leistung fordern und bewerten, klar im Anspruch, wertschätzend im Ton. ✓ Wirksamer Umgang mit den bestehenden Dashboards. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Die Coach-Rolle mit dem Anspruch fordern und fördern situativ im Alltag anwenden: „live“/ on site, in Meetings oder 1-zu-1. ✓ Durch entwicklungsorientiertes Feedback Verkäuferleistungen klarer bewerten und gezielt entwickeln. ✓ Feedback, Fallbeispiele und Übungen für regelmäßige Leistungssteigerung: Situatives Feedback, Transferleitfragen, Rollenübungen, Trainingstage.
Methoden	Praktische Impulse, Methoden-Input Fallbearbeitung, Standard und individuelle Rollenübungen, Maßnahmen/Actionplan	Praktische Impulse, Methoden-Input Fallbearbeitung, Standard und individuelle Rollenübungen, Maßnahmen/Actionplan	Praktische Impulse, Methoden-Input Fallbearbeitung, Standard und individuelle Rollenübungen, Maßnahmen/Actionplan
TN-Anzahl	4 - 6	4 - 6	4 - 6
Dauer	2 Tage	2 Tage	2 Tage
Aktuelle Termine	25. – 26. 02.2025	21. - 22.04.2025	18. – 19.06.2025

ANMELDUNG

Wozu warten? Steigern Sie Ihre Führungsperformance gleich beim nächstmöglichen Termin! Jetzt buchen, Teilnehmerzahl ist begrenzt*

Anfrage senden

* Weitere Termine sind auf Anfrage verfügbar bzw. werden regelmäßig durch uns veröffentlicht. Für Teams ab 3 Teilnehmenden bieten wir auch die individuelle Konzeption von Leadership-Trainingsprozessen auf Anfrage an.

office@perfactconsulting.com

+43 1 7996514

Wirksam führen und besser verkaufen.

PERFACT CONSULTING ist seit 1992 kompetenter Partner anspruchsvoller Unternehmen in der Personalentwicklung für Führung und Verkauf. Mit messbarer Wirksamkeit und KÖNNEN-MACHEN-Garantie entwickeln wir die Sales-Performance unserer Kunden und erreichen deren ehrgeizige Ziele.

PERFACT kurz vorgestellt

Ihr Team für Analyse > Konzeption > Umsetzung

HR- und ESG-Expertise mit solidem Projektmanagement



Was macht ...



PERFACT



**PERSONAL-
ENTWICKLUNG**

Kompetenz Matrix

HR & Nachhaltigkeit

ESGinside



FÜHRUNGSKRÄFTE

Responsibel Leadership

Fit 4 change

ESGinside



VERKAUF

Trotzdem verkaufen

Solution Selling

ESGinside



NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeits-Check

Sensibilisierung

ESGinside



PER FACT



NACHHALTIGKEIT ESG-Chancen nutzen

Jetzt Potenziale analysieren,
Strategien definieren und die
Organisation entwickeln.

Gemeinsam **setzen wir um.**



PERSONALENTWICKLUNG Leadership und Sales

Jetzt wird Nachhaltigkeit zum
Führungsthema; und sie ist ein
Chancen-Motor im Verkaufen.

Gemeinsam **trainieren wir sie.**



GESCHÄFTSCHANCEN Produktivität im Fokus

Mit geschärftem Blick jetzt die
Produktivität steigern, Chancen
nutzen und Risiken vermeiden.

Gemeinsam **entdecken wir sie.**



PERFACT

Geschäftschancen
Personalentwicklung
Nachhaltigkeit

AT

PERFACT CONSULTING GmbH

Universitätsring 10
1010 Wien

FL

PERFACT CONSULTING (Liechtenstein) GmbH

Industriestrasse 56
9491 Ruggell

DE

PERFACT RESULTS Holding GmbH

Laufamholzstraße 171
90482 Nürnberg

Christoph Stieg

+43 699 1091 1091

christoph.stieg@perfactconsulting.com

E office@perfactconsulting.com

W www.perfactconsulting.com

