

Führungsjobs im Verkaufsmanagement erfordern hochprofessionelle Kompetenz: Mit dem **VBC-Potenzialtest** erfahren Sie, wie gut Sie für leitende Aufgaben im Verkauf geeignet sind:

HABEN SIE MANAGEMENT-QUALITÄTEN IM VERKAUF?

Testen Sie hier Ihre Fähigkeiten, im Verkauf effektiv zu führen. Beantworten Sie einfach die untenstehenden Fragen und kreuzen Sie die richtigen Antworten an – unter www.vbc.at finden Sie Ihre Auswertung darüber, wie ausgeprägt Ihre Führungseigenschaften sind – mit etwas Glück gewinnen Sie zusätzlich eines von zwei Büchern zum Thema "Die letzten Geheimnisse im Verkauf" von Roman Kmenta, dem Autor des Seminars "Erfolgreiches Management".

VBC-Potenzialtest

- Zu wie viel Prozent wirkt sich im Mitarbeitergespräch die Beziehungsebene aus?
 - 30 %
 - 50 %
 - 80 %
- Wofür können Sie als Führungskraft professionelles Feedback einsetzen? (Mehrere Antworten richtig)
 - Um ein Konfliktgespräch zu führen
 - Um Entwicklungspotenziale aufzuzeigen
 - Um zu loben
 - Um herauszufinden, wie es meinem Mitarbeiter geht
- Wenn ich mit einem Mitarbeiter einen Konflikt habe, ist folgende Einstellung förderlich:
 - hart zur Person und hart in der Sache
 - weich in der Sache und hart zur Person
 - weich zur Person und hart in der Sache
 - weich in der Sache und weich zur Person
- Wenn Chef und Mitarbeiter unterschiedlicher Meinung sind, ist folgendes Ergebnis am Erstrebenswertesten:
 - der Chef setzt seine Sichtweise durch, schließlich ist er der Ranghöhere
 - der Mitarbeiter setzt seine Sichtweise durch und der Chef stimmt zu, damit der Mitarbeiter nicht frustriert ist
 - beide diskutieren so lange, bis einer gewinnt – selbst wenn es lange dauert
 - beide finden eine Lösung, mit der beide gewinnen
- Wenn Sie Mitarbeitern Ziele vorgeben, achten Sie darauf, dass diese (Mehrere Antworten richtig)
 - eher leicht erreichbar sind
 - immer positiv formuliert sind
 - möglichst allgemein formuliert sind
 - keine genaue Zeitangabe beinhalten
 - sehr konkret formuliert sind
- Welche Vorteile sehen Sie beim „Führen durch Fragen“? (Mehrere Antworten richtig)
 - Das Gespräch wird rascher beendet
 - Der Mitarbeiter kann selbst auf Lösungen kommen
 - Die Führungskraft lernt manchmal neue Lösungen kennen
 - Die Führungskraft kann den Mitarbeiter geschickter manipulieren
 - Die Mitarbeiter werden dadurch motiviert, selbstständig zu denken
- Welche der angegebenen Möglichkeiten ergreifen Sie, um ein Konfliktgespräch möglichst konstruktiv und lösungsorientiert durchzuführen?
 - Von Beginn an eine gute Beziehungsebene herstellen
 - Das Konfliktthema nicht direkt ansprechen
 - Vorwiegend Fragen stellen
 - Selbst Lösungen vorschlagen
 - Hart in der Sache und weich zur Person sein
 - Kompromissbereit in der Sache und hart zur Person sein
 - Den Sinn einer Maßnahme oder einer Regelung erklären
- Eine lang anhaltende und stabile Motivation für Mitarbeiter würden Sie zu erreichen versuchen mit (Mehrere Antworten richtig)
 - attraktiven Prämiensystemen
 - häufigem Lob für den Mitarbeiter
 - regelmäßiger Vereinbarung von gemeinsamen Zielen
 - gemeinsamen Aktivitäten
 - klarer Vermittlung des Sinns einer Tätigkeit

Ihr **Testergebnis** erfahren Sie sofort unter www.vbc.at – nützen Sie dabei gleich Ihre Chance, eines von 2 Büchern "Die letzten Geheimnisse im Verkauf" zu gewinnen.



ÖSTERREICHS NR.1 IM VERKAUFSTRAINING!



Paul Khalil
VBC Franchiseunternehmer
und Trainer

Tyrannosaurus Rex

Ob in den Führungsetagen, ob in den Human-Resource-Abteilungen oder in der Beraterszene, es gilt als offenes Geheimnis: Führen sei – genau betrachtet – eigentlich eine „unmögliche“ Aufgabe. Eine starke Ansage. Aber aus der Perspektive derjenigen, die Mitarbeiter, Teams und ganze Unternehmen leiten müssen, leider eine nur allzu richtige! Denn solange man – von der „anderen Seite“ aus gesehen – „mit den Wölfen heulen“ kann, klingt alles nicht so tragisch. Das Problem der Managementebene wird meist ohne jedes Mitleid mit dem Argument der vielen Privilegien der Manager, deren Job-Gestaltungsmöglichkeiten und deren exorbitanten Gehältern kalt lächelnd vom Tisch gewischt. Wer aber anstrebt, eine Karriere als Führungskraft zu starten, sieht die Sache differenzierter. Denn Führungsqualifikation bedeutet heute nicht nur, fachlich exzellent zu sein. Modernes Management bedeutet, darüber hinaus über ein umfassendes Repertoire an kommunikativen und sozialen Fähigkeiten zu verfügen. Wer die nicht hat, dessen Karriere als Führungskraft könnte möglicherweise so wie das vergangene Silvesterfeuerwerk verlaufen: Brilliant, aber kurz – und vor allem schon „von gestern“. Wer also noch glaubt, Menschen, Teams und Mitarbeiter hätten zu „funktionieren“ wie Maschinen, bewegt sich führungsphilosophisch nicht nur auf gefährlichem Boden, sondern den bestraft garantiert das (Berufs-)Leben: Diese Art der Führung ist nämlich (wie einst schon die Saurier) längst am Aussterben ...



MACHEN SIE SICH ZUR ERFOLGREICHEN FÜHRUNGSKRAFT IM VERKAUF

ERFOLGREICHES MANAGEMENT VON VERKAUFSMITARBEITERN
SO KOMMUNIZIEREN SIE ALS FÜHRUNGSKRAFT NOCH WIRKSAMER

15. – 16. September 2008 WIEN Paul Khalil Dauer: 2 Tage € 1.598,- (pro Person exkl. 20% USt.)

»Weitere Termine in ganz Österreich finden Sie auf www.vbc.at in der Rubrik „Offene Seminare“

ERFAHREN SIE IN DIESEM SEMINAR

- ➔ Wie Sie Ihre Mitarbeiter zur Selbstverantwortung bewegen
- ➔ Wie Sie Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
- ➔ Wie Sie Konflikte im Gespräch lösen
- ➔ Wie Sie förderorientiertes Feedback geben
- ➔ Wie Sie persönliche Ziele für sich und mit Ihren Mitarbeitern formulieren
- ➔ Wie Sie die natürliche Motivation Ihrer Mitarbeiter nutzen
- ➔ Wie Sie die Perspektive Ihrer Mitarbeiter verstehen

PROFITIEREN SIE IN DIESEM SEMINAR VON

- ➔ Praxis-Trainern mit Erfahrungs-Kompetenz
- ➔ Training in Kleingruppen
- ➔ Video-Training (persönliche SD-Karte)
- ➔ persönlicher Praxis-Umsetzungsplanung
- ➔ umfangreichen Skripten und Checklisten

JETZT INFORMIEREN & SOFORT BUCHEN UNTER:

Telefon: Info-Hotline 0800 809 808
e-Mail: erfolgstraining@vbc.at
Internet: www.vbc.at - in der Rubrik „Offene Seminare“

Ihre persönliche Ansprechpartnerin:
Frau Mag. (FH) Tamara Thurner