

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 3 Seminaren „Effektives Management im Verkauf“.

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 möglich)
 - Um ein Konfliktgespräch zu führen
 - Um Entwicklungspotenziale aufzuzeigen
 - Um zu loben
 - Um herauszufinden wie es meinem Mitarbeiter geht
- Wie bzw. auf welche Art und Weise sollten Sie einen Mitarbeiter möglichst nicht loben?
 - Sparsam
 - Allgemein
 - Zeitnah
 - Aufrichtig
- Um Mitarbeiter zu mehr Selbstverantwortung zu ermutigen, würden Sie
 - ihnen klar und deutlich sagen, was Sie von ihnen erwarten
 - ihnen geschlossene Fragen stellen, die sie mit „ja“ oder „nein“ beantworten können
 - ihnen gezielte offene Fragen stellen, die eine ausführliche Antwort erfordern
 - ihnen konkrete Anweisungen geben und nachfragen, ob Sie verstanden wurden
- Wenn Sie Mitarbeitern Ziele vorgeben, achten Sie darauf, dass diese (mehrere Antworten möglich)
 - 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 möglich)
 - 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? (mehrere Antworten möglich)
 - 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 möglich)
 - 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 3 Seminaren „Effektives Management im Verkauf“ zu gewinnen.



ÖSTERREICHS NR.1 IM VERKAUFSTRAINING!



Mag. Roman Kmenta
Geschäftsführer VBC Deutschland
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

2-TAGES-SEMINAR: EFFEKTIVES MANAGEMENT IM VERKAUF VOM VORGESETZTEN ZUR FÜHRUNGSKRAFT



<input type="checkbox"/> 24.-25.4.2008	WIEN	Dauer: 2 Tage	€ 1.598,- (pro Person exkl. 20% USt.)
<input type="checkbox"/> 15.-16.9.2008	WIEN	Dauer: 2 Tage	€ 1.598,- (pro Person exkl. 20% USt.)

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 Ihre Mitarbeiter 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 Trainings-DVD)
- ➔ 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 „offen“

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