



Titel

**Management für
Verkaufsleiter**

Dauer

2 Tage

Ziele

- Die Teilnehmer kennen die Aufgaben eines Verkaufsleiters und sind in der Lage das Erlernte in den Alltag zu übertragen
- Die Teilnehmer kennen ihre Verantwortlichkeiten
- Sie wissen, wie die Elemente Prozess- und Mitarbeiterqualität die Kundenzufriedenheit und Ertragschancen steigern.

Inhalte

- Die Verantwortlichkeiten des Verkaufsleiters
- Definieren von Strategien und Zielen
- Marktbearbeitung durch aktives Marketing
- Optimale Organisation der Verkaufsabteilung
- Prozessqualität
- Bestandsmanagement Neu-/ Gebrauchtwagen
- Kundenzufriedenheit
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen
- Mitarbeiterführung und Mitarbeiterentwicklung
- Organisation von Verkäuferbesprechungen

Zielgruppen

Verkaufsleiter
Stellvertretende Verkaufsleiter

Kommentare