



**PERFACT**

Geschäftschancen  
Personalentwicklung  
Nachhaltigkeit

# OFFENES SEMINAR-PROGRAMM FÜHRUNGSKRÄFTE-ENTWICKLUNG KOMPAKT

Offen

Aktuell 15.10.2023

# 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:** 26. Februar 2024

**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 reduzieren, 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"> <li>✓ Die Bindung steigt, die Fluktuation sinkt.</li> <li>✓ Führungskräfte erkennen ihre Einflussmöglichkeiten auf die Beziehungsqualität.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die Wirksamkeit und Effizienz der Regelmeetings steigt.</li> <li>✓ Keine Verkaufsaktivität findet mehr ohne Ziel statt.</li> <li>✓ Die Verkäufer sind voll zielfokussiert.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Führungskräfte werden beste Führungskräfte, Verkäufer werden beste Verkäufer.</li> <li>✓ Leistungsbewertung klärt die Potenziale und beschleunigt die Entwicklung.</li> </ul>
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kriterien wirksamer Führung</li> <li>✓ Was Bindung ausmacht, wie Loyalität entsteht, innere Kündigung erkennen.</li> <li>✓ Flexibler Führungsstil/ situatives Führen</li> <li>✓ Kriterien einer „belastbaren“ Beziehung</li> <li>✓ Das Team und jeden einzelnen achtsam führen, jedem aufmerksam begegnen, starke Beziehungen untereinander und Zusammenhalt schaffen.</li> <li>✓ Kritische Rückmeldungen motivierend und wertschätzend gestalten.</li> <li>✓ Schonen macht krank, fordern macht fit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Struktur, Agenda, Leitfragen, Übungsgestaltung für effektive und effiziente Vertriebsmeetings.</li> <li>✓ Ziele und Ergebnisse transparent machen.</li> <li>✓ Geeigneter Umgang mit kritischen Situationen, z.B. mangelhafte Ergebnisse.</li> <li>✓ Mit Wirksame Aktivitäten verbindlich planen.</li> <li>✓ Bedeutung des Anspruchs und der klaren Visualisierung</li> <li>✓ Leistung fordern und bewerten, klar im Anspruch, wertschätzend im Ton.</li> <li>✓ Wirksamer Umgang mit den bestehenden Dashboards.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die Coach-Rolle mit dem Anspruch fordern und fördern situativ im Alltag anwenden: „live“/ on site, in Meetings oder 1-zu-1.</li> <li>✓ Durch entwicklungsorientiertes Feedback Verkäuferleistungen klarer bewerten und gezielt entwickeln.</li> <li>✓ Feedback, Fallbeispiele und Übungen für regelmäßige Leistungssteigerung: Situatives Feedback, Transferleitfragen, Rollenübungen, Trainingstage.</li> </ul>
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	26. – 27. 02.2024	20. - 22.04.2024	17. – 18.06.2024

# 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](mailto: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

# 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](mailto:christoph.stieg@perfactconsulting.com)



**E** [office@perfactconsulting.com](mailto:office@perfactconsulting.com)

**W** [www.perfactconsulting.com](http://www.perfactconsulting.com)