

DVS-Management-Programm qualifiziert Führungsnachwuchs für den Vertrieb

28.02.2007, 15:42 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *DVS Deutsche Verkaufsleiter Schule*

München, 28.02.2007 - Die DVS Deutsche Verkaufsleiter Schule geht mit einer neuen Veranstaltung an den Markt: Das Management-Programm Sales Executive soll es Unternehmen erleichtern, Spitzenkräfte aus den eigenen Reihen gezielt zu fördern, statt teuer von außen zu rekrutieren. Das umfassende Qualifizierungsprogramm erstreckt sich über einen Zeitraum von acht Monaten und bereitet die Teilnehmer durch aufeinander aufbauende Module auf eine Position als Vertriebs-Führungskraft vor. Nach bestandener Abschlussprüfung erhalten die Teilnehmer das Zertifikat "audited by DVS".

Die einzigartige Lernarchitektur berücksichtigt und fördert die persönlichen Management-Potenziale der Teilnehmer während des gesamten Programms. Eine Management Potenzial Evaluation vor Beginn der Ausbildung dient ihnen als Standortbestimmung. Hochkarätige Referenten aus Wirtschaft und Praxis führen durch die insgesamt sechs Module. In den Zeiträumen zwischen den einzelnen Modulen können die Teilnehmer das Erlernte sofort in die Praxis umsetzen. Nach den ersten drei Modulen kann ein individuelles Telefoncoaching in Anspruch genommen werden, um den eigenen Lernfortschritt zu kontrollieren. Durch die Prüfung mit Abschlusszertifikat, audited by DVS, erhalten die Teilnehmer einen qualifizierten Nachweis über das Erreichen ihrer Ziele.

In Modul 1 erlernen die Teilnehmer die Grundlagen erfolgreicher Führungskompetenz, Modul 2 vermittelt für Vertriebsführungskräfte unabdingbares Marketing-Know-how. Strategisches Vertriebs- und Key Account Management ist Gegenstand des dritten Moduls, wobei die Entwicklung und Realisierung von Vertriebsstrategien, vertriebsstrategische Tools und die Gestaltung von Vertriebsorganisationen in B-to-C und B-to-B-Märkten ebenso auf dem Stundenplan stehen wie aktuelle Veränderungen im Key Account Management. Bestandteil dieses Moduls ist auch der Vortrag einer Vertriebsführungskraft, die aus der Praxis des eigenen Unternehmens referiert. Nach dem individuellen Telefoncoaching beginnt die zweite Hälfte der Ausbildung mit einer Vertiefung der Kenntnisse über Führungskompetenz. Neben dem aktiven Führen eines Vertriebsteams geht es dabei vor allem um die Persönlichkeit der Führungskraft. Die beiden letzten Module haben Change Management sowie Work-/Life-Balance zum Inhalt, beides Themen, die im Alltag einer Vertriebsführungskraft eine zunehmend wichtige Rolle spielen.

Das Sales Executive-Programm wurde konzipiert für Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte mit ersten Führungserfahrungen sowie Mitarbeiter in exponierten Positionen.

Weitere Informationen unter www.verkaufsleiterschule.de

DVS Deutsche Verkaufsleiter Schule
Emmy-Noether-Str. 2
80992 München

Pressekontakt:
Sandra Spier
Fon: 089-548528531
Mail: sandra.spier@verkaufsleiterschule.de

Seit 30 Jahren gehört der Vertriebsspezialist DVS zu den renommiertesten Aus- und Weiterbildungsinstituten im deutschsprachigen Raum und hat in dieser Zeit wichtige Entwicklungen begleitet und neue Trends gesetzt.

Das Veranstaltungsportfolio teilt sich in drei Geschäftsfelder auf:

- DVS Akademie
- DVS Professional Programme
- DVS Inhouse

Die DVS Akademie begleitet den Karriereweg unserer Teilnehmer - vom Einstieg in die Vertriebstätigkeit bis hin zum Aufstieg zur Top-Führungskraft. Hier finden Sie die wichtigsten Aus- und Weiterbildungsprogramme sowie neue Management-Programme unter einem Dach.

Wer im Rahmen von Tagungen sein Wissen ausbauen oder sich in Seminaren zusätzliche Kenntnisse in Spezialthemen aneignen möchte, findet im DVS Professional Programme die passende Veranstaltung. Gleichzeitig dient es der Vertiefung der Programme, die in der Akademie abgebildet sind.

Portrait

Gemeinsam mit Dr. Wieselhuber & Partner decken wir auch den Bereich der strategischen Vertriebsberatung ab - und komplettieren damit alle für unsere Kunden relevanten Dienstleistungen zur Unterstützung ihrer Vertriebsteams.

News-ID: 122535 • Views: 174 (Stand: 11.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/122535/DVS-Management-Programm-qualifiziert-Fuehrungsnachwuchs-fuer-den-Vertrieb.html>