

DVS-Seminar: Professionelles Coaching im Vertrieb

11.07.2007, 15:06 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *DVS Deutsche Verkaufsleiter Schule*

Führungskräfte sollen vorhandene Leistungspotenziale ihrer Mitarbeiter individuell fördern und weiterentwickeln. Dies gelingt am besten mit Hilfe eines professionellen Coachings. Eigenverantwortung, Selbstmotivation und Identifikation mit dem Unternehmen können dadurch erheblich verbessert werden.

Dieses Seminar geht dabei auf die speziellen Anforderungen des Coachings der Außendienstmitarbeiter ein. Ziel dabei ist auch, dass Führungskräfte nicht aufgrund ihrer hierarchischen Position im Unternehmen, sondern wegen ihres Verhaltens als Führungskraft wahrgenommen, respektiert und geschätzt werden.

Referent: Paul Pape-Senner, Führungs- und Verhaltenstrainer

Termin: 15.-17.10.2007 in Frankfurt

Teilnahmegebühr: 2.250,- zzgl. MwSt.

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

Kontakt:
Sandra Spier
Pressereferentin

Fon: 089-548528500
Mail: sandra.spier@verkaufsleiterschule.de

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

Die Struktur unseres Veranstaltungs-Portfolios teilt die DVS in drei Kerngeschäftsfelder auf:

DVS -Akademie
DVS -Professional Programme
DVS -Inhouse

Den gesamten Karriereweg der Teilnehmer begleitet die DVS Akademie- 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 Teilnehmer relevanten Dienstleistungen zur Unterstützung Ihres Vertriebsteams.

News-ID: 145860 • Views: 1394 (Stand: 07.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/145860/DVS-Seminar-Professionelles-Coaching-im-Vertrieb.html>