



MERCURI
international

ANGEBOT FÜHRUNGSKRÄFTE

Führen in der Neuen Vertriebs-Normalität
**REMOTE LEADERSHIP
EXCELLENCE**

LÖSUNGEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IM VERTRIEB

Ziel des Mercuri Remote Leadership Excellence Ansatzes ist es, die Mitarbeiter im Vertrieb zu außergewöhnlichen Leistungen zu befähigen und dabei sicherzustellen, dass Leistungen vor allem für die Organisation und weniger im eigenen Interesse erbracht werden.

Remote Leadership Excellence verbindet im Sinne einer hybriden Führung sowohl Elemente agiler als auch klassischer Führung. So werden die Vorteile beider Führungswelten genutzt und eine intelligente Brücke zwischen beiden geschlagen.

Darüber hinaus werden virtuelle mit persönlichen Kontakten zu den Mitarbeitern verbunden.

Unser Angebot umfasst die Entwicklung/Anpassung eines entsprechenden Führungsleitbildes, das Erarbeiten eines darauf basierenden Kompetenzmodelles und abgestimmten Führungskräfteentwicklungsmodulen (aufgeteilt in essentielle und neue Kompetenzen).

Lernen ist kein Einmal-Event.

Weiterentwicklung von Führungskräften sollte in den Alltag integrierbar sein und zu einem permanenten Prozess werden. Dafür müssen Lerninhalte die VL und VKL aktiv einbinden, sich auf konkrete Herausforderungen beziehen und an jedem Ort, zu jeder Zeit und auf unterschiedlichen Geräten verfügbar sein. Alle unsere Trainingsprogramme sind als interaktive Blended Learning-Versionen konzipiert, bei der digitale Elemente mit Präsenztrainings kombiniert werden oder – je nach Thema – auch als rein digitaler Lernpfad abrufbar sind.



FÜHRUNGSLEITBILD UND KOMPETENZMODELLE ENTWICKELN



Neues Führungsleitbild im Vertrieb entwickeln

Das neue Führungsleitbild soll Orientierung im Transformationsprozess geben und definieren, wie sich der Sales Leader zukünftig verhält. Mercuri unterstützt Vertriebsorganisationen bei der Entwicklung und Implementierung von Führungsleitlinien unter anderem durch folgende Maßnahmen:

- Erarbeitung eines klaren Prozesses und Begleitung der Prozess-Steuerung
- Verzahnung mit anderen Vertriebsinstrumenten
- Erfahrungspool mit Best Practices
- Gemeinsame Erarbeitung durch Gruppenveranstaltungen und moderierte Workshops
- Entwicklung von Feedbackinstrumenten



Sales Leadership Excellence Kompetenzmodell erarbeiten

Vor dem Hintergrund des Führungsleitbildes sollte im Kompetenzmodell detailliert beschrieben werden, welche Fähigkeiten einen Sales Leader der Zukunft ausmachen.

Diese Fähigkeiten sollten durch möglichst präzise Verhaltensbeschreibungen operationalisiert werden und anschließend eine maßgebliche Grundlage für die Auswahl und Entwicklung der Führungskräfte sowie für transparente Beförderungentscheidungen darstellen.

**Sie möchten ein Führungsleitbild oder ein Führungskompetenzmodell im Vertrieb entwickeln?
Sprechen Sie uns gerne an.**

LEADERSHIP ESSENTIAL TRAININGSMODULE



Grundlagen Sales Management

- Bedeutung und Prinzipien eines effektiven Vertriebsmanagements
- Das Mercuri RAC-Konzept zur Vertriebssteuerung
- Die Kunst der Analyse und Planung des Vertriebs Erfolgs
- Das Mercuri Plattform-Modell zur professionellen Gebietsbearbeitung
- Von Zielen zu Aktivitäten
- Fallstudien und Übungen
- Persönlicher Aktionsplan



Grundlagen Sales Leadership

- Sales Leadership – Besonderheiten der Führung im Vertrieb
- Pragmatische Führungsstile und Anpassung an die Erfordernisse der Mitglieder des Vertriebsteams
- Motivierung Ihrer Mitarbeiter zur Veränderung
- Professionelle Kommunikation
- Wesentliche Gesprächssituationen mit Mitarbeitern
- Fallstudien und Übungen
- Persönlicher Aktionsplan



Sales Coaching

- Führungsinstrument Coaching – Mitarbeiter gezielt weiterentwickeln
- Aufgaben und Rollen des Coaches
- Pragmatische und praxiserprobte Coaching-Modelle
- Professioneller Coaching-Prozess
- Wirkungsvolle Feedbacktechniken
- Individuelle Entwicklungsplanung
- Gezieltes Monitoring und Follow-up
- Fallstudien und Übungen
- Persönlicher Aktionsplan

LEADERSHIP ESSENTIAL TRAININGSMODULE



Führen ohne Vorgesetztenfunktion

- Möglichkeiten und Grenzen
- Zentrale Prinzipien
- Ihre Rolle und Akzeptanz im Umfeld unklarer Machtverhältnisse
- Der richtige Umgang mit Unsicherheit, Leistungsdruck und Erwartungen
- Führungsinstrumente einsetzen
- Gemeinsam Regeln festlegen und Zusammenarbeit fördern
- Wie Sie bei Widerständen intervenieren



Führungskraft als Change Manager

- Grundlagen und Erfolgsfaktoren im Change
- Die Rolle der Führungskraft
- Kompetenzanforderungen an Manager in Veränderungsprozessen
- Wirkungsvolle Führungsinstrumente
- Proaktive Steuerung von Veränderungsprozessen
- Visionen entwickeln und vermitteln
- Mit Widerständen umgehen



Teams erfolgreich führen

- Prinzipien erfolgreicher Teams
- Phasen der Teamentwicklung
- Den Prozess der Gruppendynamik nutzen
- Erfolgsfaktoren der Teamführung
- Zielvereinbarungen motivierend gestalten
- Kommunikation und Feedback fördern
- Konfliktklärung im Team
- Methoden der Teamsteuerung
- Effektive Moderation von Meetings und Teamprozessen

NEW LEADERSHIP TRAININGSMODULE



Agiles Führen

- Entwickeln einer persönlichen Vision
- Führen mit Zielen statt mit Anweisungen
- Vorbildlichkeit: Wie Führungskräfte vorleben, was sie von anderen erwarten
- Inspiration: Wie Führungskräfte durch klare Visionen und Sinnstiftung emotionalisieren
- Geistige Anregung: Wie Führungskräfte Mitarbeitende zu selbstorganisiertem Arbeiten ermutigen
- Individuelle Förderung: Wie Führungskräfte unterschiedliche Bedürfnisse erkennen und individuell fördern



Remote Leadership

- Herausforderung und Konsequenzen der digitalen Transformation
- Der Unterschied zwischen dem Führen vor Ort und dem Führen auf Distanz
- Vertrauen – wie beide Seiten sich aufeinander verlassen lernen
- Umgang mit Freiheit, Kontrolle und Kreativität
- Kommunikation über Distanzen – gute Gespräche und produktive Konferenzschaltungen
- Der richtige Führungsstil zur richtigen Zeit
- Identifikation, Teamgeist und Commitment im „verstreuten“ Team stärken
- Professioneller Einsatz digitaler Medien
- Remote Leadership Toolbox



Leadership Spirit

- Eigene Stärken und Potenziale kennen
- Unterschiedliche Persönlichkeitstypen in unterschiedlichen Führungssituationen berücksichtigen
- Bedeutung der eigenen Einstellung für die erfolgreiche Führung
- Ausstrahlung und Überzeugungskraft durch lösungsorientiertes Denken und positive Sprache
- Wirkung von Stress auf den Führungserfolg
- Methoden zur Stressvermeidung

BLENDEN ANSATZ ZUR QUALIFIZIERUNG IHRER FÜHRUNGSKRÄFTE

Alle unsere Trainingsprogramme sind als interaktive Blended Learning-Versionen konzipiert, bei der digitale Elemente mit Präsenztrainings kombiniert werden oder – je nach Thema – auch als rein digitalen Lernpfad abrufbar sind. Verfügbar an jedem Ort, zu jeder Zeit und auf unterschiedlichen Geräten.



**Onboarding
Top
Management**



**Online
Lernpfad**



**Präsenz-
Training**



**Virtuelles
Coaching**



**Coaching-
on-the-job**



Onboarding Management

Wichtig zur Sicherung der Nachhaltigkeit von Qualifizierungsmaßnahmen ist die Unterstützung des Top-Managements bei der Ankündigung und Implementierung der Inhalte. Um das Top-Management „an Board“ zu bekommen, werden sie vorab über die Inhalte und Ziele in einem virtuellen Meeting informiert.



Online Lernpfad

Erweitern Sie die Lernerfahrung durch Online Elemente wie z.B. E-Learnings, Quizzes, Videos, Tests usw. Unsere Bibliothek an fertigen Führungsmodulen reflektiert die täglichen Aufgaben der Führungskräfte. Diese lassen sich auf unternehmensspezifische Situationen anpassen oder durch individuell entwickelte Module ergänzen. Der Einsatz unterschiedlicher Online Elemente ermöglicht es, sich in den Präsenztrainings vermehrt auf praktische Anwendung zu fokussieren. Sie stärken außerdem das selbstbestimmte und situative Lernen. Zusammen mit den gestaffelten Lernimpulsen über einen längeren Zeitraum erhöhen sie die Nachhaltigkeit.

BLENDEN ANSATZ ZUR QUALIFIZIERUNG IHRER FÜHRUNGSKRÄFTE

Gestalten Sie den Lernpfad nach Ihren eigenen Bedürfnissen: Individuell und flexibel, mit Standardmodulen oder angepassten Bausteinen, mit online und offline Lernmodulen.



**Onboarding
Top-
Management**



**Online
Lernpfad**



**Präsenz-
Training**



**Virtuelles
Coaching**



**Coaching-
on-the-job**



Präsenz-Training im (virtuellen) Klassenzimmer

Hier werden die Teilnehmer durch praktische Einzel- und Gruppenübungen sowie Rollenspiele auf die Anwendung neuer Techniken und Methoden vorbereitet. Da im Online Lernpfad bereits die theoretischen Grundlagen erlernt wurden, können diese nun auf den Arbeitsalltag angewendet werden. Die Teambildung wird gefördert, ein informeller Austausch ist möglich und der Trainer kann viel individueller auf die Bedürfnisse der Teilnehmer eingehen. Durch den Einsatz virtueller Klassenzimmer lassen sich die Trainings sehr effektiv durchführen. Damit reduzieren sich Reisezeiten und die Inhalte werden in mehreren kurzen Einheiten vermittelt.



Follow-Up/ Best Practice Sharing

Um die Implementierung des Gelernten sicherzustellen, werden nach dem Training weitere Aufgaben im Online Pfad zur Verfügung gestellt. In einem Webinar erfolgt dann der Erfahrungsaustausch in Kleingruppen. Dies ermöglicht den Teilnehmern, Inhalte gesteuert zu reflektieren und Best Practices auszutauschen.



Coaching-on-the-job

Die effektivste Sicherung einer nachhaltigen Implementierung erfolgt durch das Coaching on the Job. Erfahrene Coaches auf Senior- oder Partner-Level übernehmen diese anspruchsvolle Aufgabe.

IHR MEHRWERT

Relevant: Ihre Führungskräfte finden in unseren Programmen konkrete Antworten auf ihre Herausforderungen und Aufgaben, da unsere Inhalte passgenau auf Sales Leader abgestimmt sind.

Berücksichtigung der organisatorischen Anforderungen im Vertrieb: Die Führungskräfte können den Großteil der Qualifizierung selbstbestimmt, flexibel und zeit-/ortsunabhängig durchlaufen.

Modular: Der Aufbau der Qualifizierungsmaßnahme wird mit Ihnen genau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt – von Standardansätzen bis hin zu maßgeschneiderten Individuallösungen.

Umfangreiche Erfahrung: Sie profitieren davon, dass Mercuri jährlich mehr als 18.000 Workshops weltweit durchführt und über 60 Jahre Erfahrung im didaktischen Aufbau von Führungskräftetrainings im Vertrieb hat. Dadurch können Sie sicher sein, dass die Qualifizierung den neuesten pädagogischen Ansätzen entspricht.

Spezialist in Vertriebsthemen: Unser Fokus liegt ausschließlich auf Vertriebsthemen. Wir inspirieren Sie mit aktuellen Themen, die Lösungen lassen sich in der Praxis umsetzen. Wir sprechen Ihre Sprache.

WARUM MERCURI?

Daten, Zahlen & Fakten

Eigentümer		
Mercuri International gehört zu Bure Equity, gelistet an der Stockholmer Börse – www.bure.se		
Zahlen		
Mitarbeiter	Länder	
500 + 	50 + 	
Blended Learning Lösungen	Alle Lerninhalte sind maßgeschneidert	
100 + 	10% - 100% 	
Kundenzufriedenheit	Zufriedenheit der Lernenden	
98,8% 	94% 	
Jedes Jahr ...		
Workshops	Teilnehmer	Kunden
12.000 +	200.000 +	2.000 +

KONTAKT ZUR UNTERSTÜTZUNG VON SALES LEADERSHIP EXCELLENCE

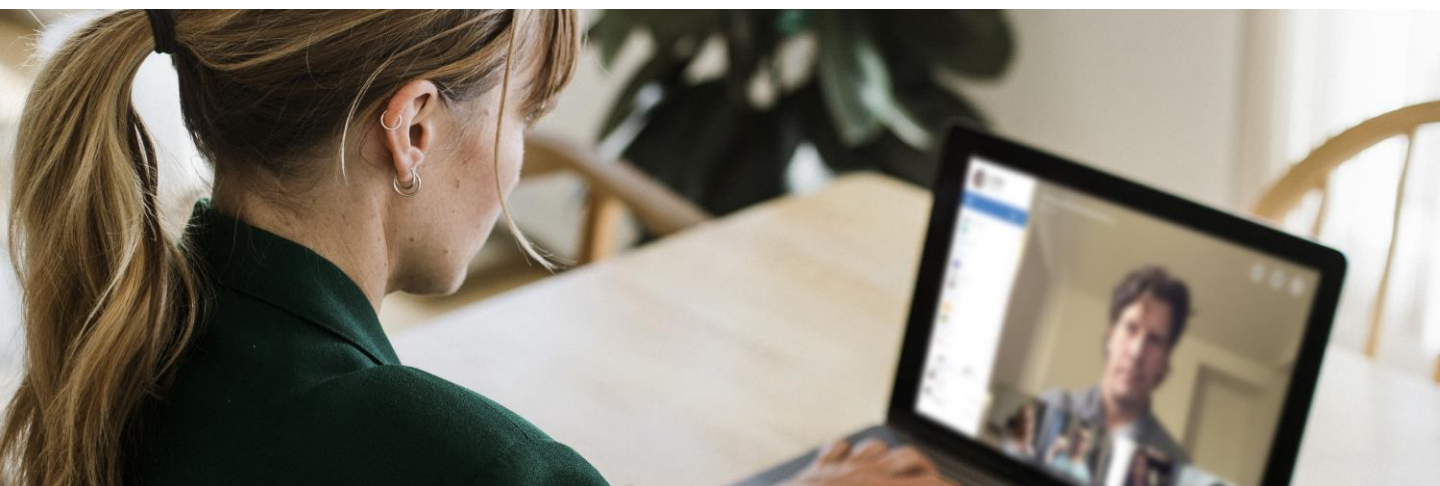
Jedes Jahr unterstützt Mercuri International Unternehmen in über 50 Ländern bei der Erreichung von Sales Excellence. Wir analysieren Absatzsituationen, entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden leistungsfähige Vertriebskonzepte und optimieren Verkaufsprozesse. Anschließend begleiten wir die Umsetzung mit Training- und Coachingmaßnahmen.



Thomas Bogdahn
Partner
Mercuri International
Meerbusch

Mercuri International Deutschland
Theodor-Hellmich-Str. 8
40667 Meerbusch
Germany

Mobile +49 172 203 96 92
Office +49 2132 93 06 35
E-Mail thomas.bogdahn@mercuri.de



A man in a dark suit is captured in motion, running up a set of stone steps. He is positioned on the left side of the frame, moving towards the right. The background is a large, light-colored concrete wall with a grid of circular patterns. A dark blue rectangular box is overlaid on the wall, containing the text 'MERCURI international' in white. The man is wearing a dark suit jacket, dark trousers, and dark shoes. The overall scene conveys a sense of urgency and professional movement.

MERCURI
international