

## Bescheinigung

**Herr Horst Neugebauer,**  
Pivitsheide 90, 33334 Gütersloh,

hat im Rahmen unserer Betriebswirtschaftlichen Seminare an der Veranstaltung

### **Verkaufsmanagement 2001 Neue Führungskonzepte und Maßnahmen der Mitarbeiterführung**

teilgenommen.

#### Seminarinhalte

- Auf welche künftigen Herausforderungen hat sich die Verkaufsleitung einzustellen?
- Die 5 Schritte zur Kundenzufriedenheit
- Die künftige Stellung des Verkaufs im Multi-Media-Marketing
- Die neue Rolle des Verkäufers: vom Verteiler zum Markt-Manager
- Der neue Rolle des Verkaufsleiters: vom Inspektor zum Coach
- Erfolgreiche Führungskonzepte:
  - Kooperative Führung
  - Führen über Erfolgserlebnisse
  - Führen über Zielvereinbarungen (MBO)
  - Die 3 Ansatzpunkte zur Aktivierung von Mitarbeitern
- Zielorientierte Vergütungssysteme als Steuerungs- und Motivationsinstrument
- Das künftige Anforderungsprofil des erfolgreichen Verkäufers
- Die Technik effizienter Bewerbergespräche: „Gute Verkäufer erkennen“
- Das künftige Anforderungsprofil des erfolgreichen Verkaufsleiters
- Die Steigerung der persönlichen Qualifikation durch kommunikative Fähigkeit: „Verkäufer erfolgreich coachen“

Das Seminar fand am 23.01.1998 in Bielefeld statt und wurde von **Herrn Prof. Dipl.-Kfm. Jürgen Witt, FH Bielefeld, und Herrn Prof. Dr. Peter Sauermann, FH Bielefeld,** geleitet.

IHK-Weiterbildungsakademie GmbH

i. A.   
Stephanie Anders