

# THE CONNECTING DOT

The place where it all comes together



[www.tcd-academy.com](http://www.tcd-academy.com)

# Maßnahmen im Vertrieb für die Zeit nach der Krise

## Vertrauen erlangen und sichern

### Inhalt

- Diese Krise erschüttert auch das Vertrauen. Daher sollten alle Maßnahmen so gewählt sein, das Vertrauen intern wie auch extern wieder zu erlangen und zu sichern.
- Die Aufgabe von Führungskräften ist es den Mitarbeitern Perspektiven zu geben, Motivation zu vermitteln und klare Ziele zu setzen, nicht nur, aber gerade auch im Vertrieb.
- Aufbau einer klaren und transparenten Kommunikationsstrategie zu Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Stakeholder.

### Rollen / Zielgruppen

- Account Manager
- Business Development Manager
- E-Commerce Manager
- Gehobenes Management
- Geschäftsleitung KMU
- Mittleres Management
- Marketing Manager
- Online-Marketing-Manager
- Mittleres Management
- Unternehmensgründer
- Vertriebsleiter

### Module

- Vertrauen als Grundlage allen Handelns in Organisationen
- Wie funktionieren Teams - wovon hängt der Erfolg von Teams maßgeblich ab - was kann ich dazu beitragen.
- Warum ist die Sinnhaftigkeit (Purpose) so wichtig für die Mitarbeiter und die Kunden.
- Wichtige Aspekte eines guten Kommunikationsplan nach intern und extern

### Kompetenzen die vertieft werden

- Herausforderungen und Krisen zunehmend als Chancen begreifen.
- Vertrauen aufbauen, geben und stabilisieren
- Warnsignale für Teamprobleme identifizieren und offen ansprechen - aus der Praxis für die Praxis
- Verstehen des Nutzen von Sinnhaftigkeit - es treibt Unternehmen an
- Grundlagen einer erfolgreichen Kommunikationsstrategie

# Online Workshop