



Lernziele:

- Kenntnis der eigenen Ressourcen
- Kenntnis & Anwendung der Segmentierungsmöglichkeiten
- Delegieren erfahren & Nein sagen können
- Prioritäten erkennen und leben
- Vom So-Sein zum Wohl-Sein / Work life balance

Methodik, Didaktik:

Multimediale Impulsreferate des Trainers, Erfahrungen aus der eigenen Vertriebstätigkeit / aus dem privaten Umfeld, Gespräche über Erfahrungen und Wahrnehmungen, Zielsetzung und Visualisierungen der Zeit und der Prioritäten nach Teilnehmer, Gruppen- und Individualarbeiten, Lessons learned & Integration in den betrieblichen Alltag, Fallstudien und **starke** Interaktion der Teilnehmer.

Die IVM-Agenda:

Tag 1:

- Kennenlernen
- Demonstration „Zeit kann lang sein“
- Ist-Analyse im Unternehmen
- Zielsetzung im Unternehmen
- Zielsetzung im Verkauf / Ressourceneinsatz
- Werkzeuge & Fallstudie(n)
- Prioritäten setzen
 - Priorität nach Kundenstruktur
 - Priorität nach Projekt
 - Priorität in der Marktbearbeitung / Kundenkontakte

Tag 2:

- Lessons learned (Vortrag)
- Segmentierung / Strukturierung / Priorisierung
- Ausgewählte Methoden im Zeitmanagement (Alpen Methode, Pareto-Methode)
- Postkorbübung / Eisenhower Methode / Reflexion
- Zufriedenheit vom So-Sein zum Wohl-Sein
- Umsetzung / Ausblick / Management Tool / Lessons learned
- Alternative: Projektmanagement & Zeit / Scrum Methoden

Datum:	_____	Kurzzeichen:	_____	Beantragt:	_____
Investition:	_____	Teilnehmer:	_____	Genehmigt:	_____
Kostenstelle:	_____	Vorgesetzter:	_____		

ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890

E-Mail: info@ivm-seminare.de

www.ivm-seminare.de