

ZUKUNFT GESTALTEN
FRAUEN FÖRDERN
UNTERNEHMENSERFOLG STEIGERN



FRAUEN IM VERTRIEB
DIVERSITY – EIN GEWINN FÜR ALLE!

CSM | BUSINESS
COACHING

VERTRIEB ERFOLGREICH STÄRKEN

SETZEN SIE AUF DIE STÄRKE VON FRAUEN!

Zukunftsorientierte Unternehmen setzen zunehmend auf Diversity. Vielfalt setzt Potenziale frei. Gerade im Vertrieb. Hier gilt es, Kunden zu überzeugen. Mit Teams aus Frauen und Männern und ihren vielfältigen Stärken und Talenten. Solche Diversity-Teams sind nachweislich wirtschaftlich erfolgreicher.

Weiblich, motiviert, professionell.

Frauen sind im Vertrieb oft unterrepräsentiert. Aber gerade sie bringen mit ihren mentalen, emotionalen und professionellen Fähigkeiten die wichtigsten Voraussetzungen für den modernen beziehungsorientierten Vertrieb mit:

- **Empathie und soziale Intelligenz**
- **Ausgeprägte Kundenorientierung**
- **Team- und Kommunikationsfähigkeit**
- **Zielstrebigkeit und Durchhaltevermögen**
- **Loyalität und Flexibilität.**

Mehr Vielfalt, mehr Ideen, mehr Umsatz!

- **Gewinnen Sie mehr weibliche Mitarbeiter für Ihren Vertrieb!**
- **Gestalten Sie Ihren Vertrieb attraktiv für Frauen!**
- **Profitieren Sie vom Vertriebs Erfolg Ihrer Talente!**

Wir bauen auf Erfahrung.
Denn wir sind selber Vertriebsprofis!



DIVERSITY, SCHLÜSSEL ZUM WACHSTUM

ZIELSICHER DIE ZUKUNFT GESTALTEN

Bringen Sie Ihre weiblichen Talente auf Erfolgskurs!

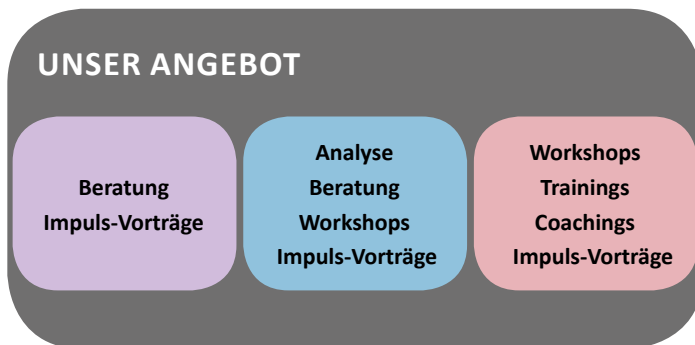
Um noch besser im Vertrieb durchzustarten, wünschen sich viele Mitarbeiterinnen Unterstützung durch Seminare, die sich speziell an Frauen richten. Denn Frauen haben bei vielen Themen andere Sichtweisen und stellen andere Anforderungen als Männer. Genau das berücksichtigen unsere Coaching- und Workshop-Angebote.

Die Teilnehmerinnen profitieren von unserer langjährigen Vertriebs- und Führungserfahrung als Frauen auch in Verbindung mit der Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Steigern Sie Ihren Unternehmenserfolg durch gezielte Förderung Ihrer Mitarbeiterinnen.

Wir ergreifen mit Ihnen die Initiative!

DIVERSITY IM VERTRIEB



DER VERÄNDERUNGSPROZESS

WIR BEGLEITEN SIE ZUM ERFOLG

Ausgangssituation bewerten

In welchen Unternehmensbereichen besteht Handlungsbedarf? Welcher Personenkreis soll gefördert werden? Wie sieht das Umfeld aus? Müssen bestimmte Voraussetzungen geschaffen werden?

Zielsetzungen festlegen

In Abstimmung mit den Bedürfnissen des Unternehmens bzw. der Bereiche werden gemeinsam die angestrebten Ziele und Förderungsmaßnahmen definiert.

Maßnahmenkatalog erstellen

Auf Basis der Zielsetzungen wird ein Maßnahmenkatalog erarbeitet und mit einem Zeit- und Aktivitäten-Plan versehen.

Umsetzung starten

Die Aktivitäten und Förderungsmaßnahmen für den am Veränderungsprozess beteiligten Personenkreis werden mit geeigneten Unterstützungsmethoden und Trainings umgesetzt.

Nachhaltigkeit sicherstellen

Nach jedem Meilenstein erfolgt ein Feedback, um ggf. individuelle Anpassungen vornehmen zu können.

UNSERE STÄRKEN IHRE VORTEILE

spezialisiert

Wir machen das, womit wir uns richtig gut auskennen. Deshalb liegt unser Fokus ganz klar darauf, Frauen im Vertrieb noch stärker zu machen.

erfahren

20 Jahre Erfahrung in Vertrieb, Geschäftsführung und Beratung von kleinen, mittelständischen und internationalen Unternehmen. Über 10 Jahre internationales Key Account Management in IT- und Telekommunikationsunternehmen.

kompetent

Beratung, Coaching, Training und Moderation zu den Themen Vertrieb, Frauen, Karriere und Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

flexibel

Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiterinnen und Ihre individuellen Wünsche stehen im Mittelpunkt. Wir entwickeln dafür maßgeschneiderte Konzepte und Angebote.

Ihre Ansprechpartner



Sabine Marder
Dipl. Betriebswirtin
Zert. Coach und Trainerin



Birgit Korte-Blank
B.Sc. Hons.
Zert. Coach und Trainerin

Kontaktieren Sie uns zu einem unverbindlichen Gespräch. Wir freuen uns auf Sie!