

Boarding Time

## Onboarding im Vertrieb

So gelingt der Start im Verkauf · Wie Sie neue Mitarbeiter schnell und erfolgreich integrieren

### ■ Zum Seminar

Gute Verkäufer sind ein Segen für Umsatz und Gewinn. Daher geben Unternehmen viel Geld für Suche und Recruiting neuer Vertriebler aus. Im technischen Vertrieb kostet ein „Neuer“ im ersten Jahr schnell zwischen 60.000 und 150.000 Euro – und manchmal auch mehr. Dieses Geld ist nur dann sinnvoll investiert, wenn Sie neue Verkäufer erfolgreich integrieren. Indem Sie ihm helfen, gut im Team zu starten und schnell und nachhaltig produktiv zu sein.

Ein strukturiertes Onboarding erhöht die Zufriedenheit auf beiden Seiten, reduziert das Risiko eines frühzeitigen Dropouts und ermöglicht so Bestleistungen von Anfang an. Dieser Workshop zeigt in einem 10-Schritte-Programm, worauf es beim Sales-Onboarding ankommt und wie sich die Investition in neue Mitarbeiter auszahlt:

- Warum die Integration direkt nach Vertragsschluss beginnt und nicht erst am ersten Arbeitstag.
- Wie Sie Ziele und Erwartungen auf beiden Seiten klären und Meilensteine für die Einarbeitung vereinbaren.
- Wie Sie für positiven Spirit sorgen, damit ein neuer Kollege sofort ankommt und sich „zuhause“ fühlt.
- Wie Sie einen individuellen Fahrplan für die ersten 100 Tage im Verkaufsteam entwickeln.

### ■ Teilnehmerkreis (m/w/d)

- Vertriebsleiter, Sales Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter aus Vertrieb und Verkauf
- Personalleiter, Personalmanager, Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem HR-Bereich

### ■ Ihr Seminarleiter

#### Olaf Esters

ist Wirtschaftswissenschaftler, Direktmarketing-Fachwirt und Inhaber von Esters Management, Beratung für Sales und Kommunikation. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung im B2B-Vertrieb und im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte, zum Beispiel von Software- und IT-Lösungen.

### ■ Art der Präsentation

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Checklisten, Diskussion, Seminarunterlagen

### ■ Seminardaten

**Wuppertal**, Hubertusallee 18  
 Di, 24.11.2020, 9.00 bis 16.30 Uhr  
**Anmelde-Nr. 505010W0** / Gebühr: € 720,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

### ■ Seminarinhalt

#### 1. Der Onboarding-Prozess im Überblick

- Ziele und Bedeutung des Onboarding
- Die Einstellungsentscheidung absichern
- Kosten von Recruiting und Einarbeitung
- Fluktuationskosten, verlorene Projekte und Umsätze
- Investment sichern durch strukturierte Planung
- Einzelschritte und Meilensteine beim Onboarding

#### 2. Pre-Onboarding – nach Vertragsschluss

- Onboarding beginnt vor dem ersten Arbeitstag
- Wie Sie die Zeit zwischen Vertrag und Einstieg nutzen
- Vorab-Informationen über Unternehmen und Produkte
- Laufend Kontakt zum neuen Mitarbeiter halten

#### 3. Der erste Arbeitstag

- Wie neue Mitarbeiter sich fühlen
- Kopf und Bauch des neuen Mitarbeiters gewinnen
- Arbeitsmittel rechtzeitig organisieren: Wagen, Handy, Schreibtisch, PC, Ausweise, Logins etc.
- Die ersten Schritte beim Teambuilding

#### 4. On the job

- Unternehmens- und Vertriebsziele klären
- Märkte, Kunden und Wettbewerber vorstellen
- Vertriebsprozesse und Absatzwege erläutern
- Gemeinsame Kundenbesuche bei wichtigen Kunden

#### 5. Regelmäßige Kommunikation sicherstellen

- Gegenseitige Erwartungen und Ziele klären
- Wann sollen Erfolge und Umsätze sichtbar werden?
- Kontinuierlich Feedback geben
- Probleme und Warnsignale erkennen

#### 6. Erfolgskontrolle und Weiterentwicklung

- Kennzahlen und Erfolgsmessung
- Feedback von Mitarbeiter und Kollegen
- Wenn es nicht passt: Trennung fair vollziehen
- Anpassung des Onboarding-Programms
- Erweiterung des Wissensmanagements im Unternehmen

### ■ Teilnahmebescheinigung

Sie erhalten eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der TAW mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

### ■ Beratung und Information

Fachlich: Dipl.-Ök. Simon Oesterwalbesloh, Tel.: 0202-7495-303  
 Organisatorisch: Tiziana Rampino, Tel.: 0202-7495-229

Hubertusallee 18 42117 Wuppertal Tel. 0202/7495-0 Fax 0202/7495-202 www.taw.de taw@taw.de

Kompetenzzentren und Themenakademien der TAW

Unsere Kompetenzzentren: **KONSTRUKTION** und **ENTWICKLUNG, MASCHINENBAU** und **FAHRZEUGTECHNIK, ELEKTROTECHNIK, VERFAHRENSTECHNIK**



Die TAW ist ein Außeninstitut der RWTH Aachen und Weiterbildungspartner der Bergischen Universität Wuppertal