



BEYREUTHER®
TRAINING

MODUL 4

Leistungsbeschreibung

ENTSCHEIDER-MASTERMIND







CARSTEN

Carsten Beyreuther



Seit 2003 verhalf Beyreuther **über 150.000 Menschen** in Präsenzveranstaltungen, mit seiner **Online-Akademie**, durch Ausbildungen, Vorträge oder den Verkauf von Medien zu mehr Erfolg.



Im Gegensatz zu vielen seiner Branchenkollegen **lebt er, was er predigt**. So ist es keine Seltenheit, dass er bei seinen Live-Trainings oder in Live-Calls vor versammelter Mannschaft selbst zum Hörer greift und die hohe **Wirksamkeit seiner Techniken unter Beweis stellt**.



Wen er dabei auf der anderen Seite am Telefon hat oder was die Verkaufsaufgabe ist, ist Carsten herzlich egal.

ÜBERSICHT

Gantt Chart Szenario





MODUL 4

Entscheider-Mastermind

12-MONATIGE, EXKLUSIVE & INDIVIDUELLE BETREUUNG AUF FÜHRUNGSEBENE

Modul 4: Entscheider-Mastermind bietet eine maßgeschneiderte, exklusive und weiterführende Betreuung auf Führungsebene über einen Zeitraum von 12 Monaten, die auf **die spezifischen Herausforderungen im Vertrieb und Management** sowie auf **die spezifischen Herausforderungen im Vertrieb und Management** ausgerichtet ist.

Durch intensive Coaching-Sessions, kontinuierliche Prozessoptimierung und datenbasierte Entscheidungsfindung wird sichergestellt, dass Führungskräfte langfristig erfolgreich arbeiten und ihre Vertriebsstrategien effizient gestalten können.

Der Fokus liegt auf **der strategischen und operativen Weiterentwicklung** des Vertriebs auf höchster Ebene. Dieses Modul ist speziell darauf ausgelegt, Führungskräfte in ihren täglichen Entscheidungsprozessen zu unterstützen, vertriebliche Strukturen zu optimieren und nachhaltige Erfolgskonzepte zu entwickeln.

Das Programm bietet eine Kombination aus **intensiven Coaching-Sessions**, direkter Beratung und kontinuierlicher Begleitung über WhatsApp.

BAUSTEIN

Weiterführende Optimierung und Stabilisierung des Vertriebsprozesses

MODUL 4

ENTSCHEIDER-MASTERMIND



In diesem Baustein steht die kontinuierliche Analyse und Optimierung des gesamten Vertriebsprozesses auf der Führungsebene im Mittelpunkt. Der Prozess wird schrittweise durchleuchtet, um Effizienzsteigerungen zu erzielen und bestehende Schwachstellen gezielt anzugehen.

DURCHFÜHRUNG

Diese Optimierungen werden durch wöchentliche Entscheider-Coaching-Calls begleitet, in denen Carsten Beyreuther persönlich den Fortschritt überwacht und kontinuierlich Feedback gibt.

ANALYSE DER BESTEHENDEN VERTRIEBSPROZESSE

Zu Beginn wird eine umfassende Bestandsaufnahme der aktuellen Vertriebsstruktur durchgeführt. Carsten Beyreuther und sein Team analysieren jeden Schritt des Vertriebsprozesses, von der Lead-Generierung bis zum Verkaufsabschluss, um ineffiziente Abläufe oder Engpässe zu identifizieren. Dies umfasst auch die Bewertung der genutzten Tools und Plattformen.

ENTWICKLUNG VON OPTIMIERUNGSSTRATEGIEN

Auf Grundlage der Analyse werden spezifische Maßnahmen zur Prozessverbesserung entwickelt. Diese können eine Umstrukturierung des Vertriebsprozesses, eine bessere Nutzung von Daten und KPIs, die Einführung neuer Technologien oder die Verbesserung der Kommunikation zwischen Vertrieb und anderen Abteilungen umfassen.

IMPLEMENTIERUNG UND NACHVERFOLGUNG

Die optimierten Prozesse werden implementiert und in den folgenden Monaten kontinuierlich überwacht. Durch die wöchentlichen Coaching-Calls wird sichergestellt, dass die Änderungen erfolgreich umgesetzt werden und die gewünschten Ergebnisse erzielen. Die KPIs dienen als Grundlage für die Erfolgsmessung.

BAUSTEIN 2

Optimierung des Vertriebsprozesses

MODUL 4

ENTSCHEIDER-MASTERMIND



Entscheidungen auf Führungsebene müssen datenbasiert und strategisch fundiert getroffen werden. In diesem Baustein liegt der Fokus auf der Analyse und dem Einsatz von KPIs (Key Performance Indicators) zur Optimierung von Geschäftsentscheidungen.

DURCHFÜHRUNG

Dieser Baustein wird in den wöchentlichen Coaching-Calls ausführlich behandelt. Führungskräfte erhalten eine Anleitung, wie sie KPIs effektiv in ihre Entscheidungsprozesse einbinden und wie sie die Ergebnisse ihrer Maßnahmen überwachen können.

DEFINITION UND AUSWAHL RELEVANTER KPIS

Gemeinsam mit Carsten Beyreuther identifizieren die Führungskräfte die wichtigsten Kennzahlen, die für ihren Vertriebsprozess von Bedeutung sind. Dabei werden KPIs definiert, die nicht nur den aktuellen Erfolg messen, sondern auch zukünftige Trends und mögliche Engpässe aufzeigen.

DATENBASIERTE ENTSCHEIDUNGSFINDUNG

Führungskräfte werden geschult, wie sie auf Basis der ausgewerteten KPIs fundierte Entscheidungen treffen können. Diese Entscheidungen betreffen strategische Vertriebsziele, Personalentscheidungen, Budgetplanung und die allgemeine Ausrichtung des Unternehmens.

KONTROLLE UND ANPASSUNG

Sobald Entscheidungen getroffen wurden, ist es entscheidend, deren Auswirkungen regelmäßig zu überprüfen. KPIs dienen als Kontrollinstrument, um sicherzustellen, dass die getroffenen Maßnahmen den gewünschten Effekt haben. Bei Bedarf werden Strategien angepasst oder korrigiert.

BAUSTEIN 3

Karriere- und Vergütungspläne (Beratung und Optimierung)

MODUL 4

ENTSCHEIDER-MASTERMIND



Ein motivierendes und strukturiertes System für Karriere- und Vergütungspläne ist entscheidend für die langfristige Bindung und Motivation von Vertriebsmitarbeitern. In diesem Baustein wird auf die Entwicklung und Optimierung solcher Pläne fokussiert.

KARRIEREPLÄNE ENTWICKELN

Führungskräfte werden darin unterstützt, klare und transparente Karrierewege für ihre Vertriebsmitarbeiter zu schaffen. Diese Pläne umfassen konkrete Entwicklungsschritte, Zielsetzungen und Meilensteine, die den Mitarbeitern helfen, sich langfristig im Unternehmen weiterzuentwickeln.

VERGÜTUNGSMODELLE OPTIMIEREN

Neben den Karriereplänen liegt ein starker Fokus auf der Entwicklung und Optimierung von leistungsorientierten Vergütungsmodellen. Diese Modelle können Provisionen, Boni und andere Anreizsysteme umfassen, die direkt an den Vertriebserfolg gekoppelt sind.

DURCHFÜHRUNG

Dieser Prozess wird durch Carsten Beyreuther in den Coaching-Calls begleitet. Bei Bedarf können individuelle Sitzungen für eine detaillierte Ausarbeitung und Optimierung der Pläne angesetzt werden.

MITARBEITERBINDUNG UND MOTIVATION

Durch die Einführung und Optimierung solcher Karriere- und Vergütungspläne wird die Motivation der Vertriebsmitarbeiter gesteigert. Führungskräfte lernen, wie sie diese Modelle regelmäßig überprüfen und anpassen können, um den sich verändernden Marktanforderungen gerecht zu werden.

BAUSTEIN 4

Rekrutierung von Vertriebsmitarbeitenden (Beratung)

MODUL 4

ENTSCHEIDER-MASTERMIND



Die Einstellung neuer Vertriebsmitarbeiter ist ein kritischer Prozess, der sorgfältige Planung und Durchführung erfordert. Dieser Baustein bietet eine umfassende Beratung, um sicherzustellen, dass die besten Talente für das Team gewonnen werden.

DURCHFÜHRUNG

Carsten Beyreuther begleitet die Rekrutierung auf Wunsch persönlich und berät Führungskräfte während des gesamten Prozesses. Dies stellt sicher, dass der Auswahlprozess optimal durchgeführt wird.

ENTWICKLUNG EINES IDEALPROFILS FÜR VERTRIEBSMITARBEITER

Zu Beginn wird gemeinsam ein Profil entwickelt, das die wesentlichen Qualifikationen und Eigenschaften definiert, die ein Vertriebsmitarbeiter im Unternehmen mitbringen sollte. Dabei werden unternehmensspezifische Anforderungen und Markterfordernisse berücksichtigt.

OPTIMIERUNG DES REKRUTIERUNGSPROZESSES

Der gesamte Rekrutierungsprozess wird analysiert und optimiert. Hierzu gehört die Gestaltung von Stellenausschreibungen, die Auswahl von Rekrutierungskanälen sowie die Struktur und Durchführung von Bewerbungsgesprächen.

SCHULUNG IN EFFEKTIVEN BEWERBUNGSGESPRÄCHEN

Führungskräfte erhalten Schulungen, wie sie Bewerbungsgespräche effizient und zielführend gestalten. Der Fokus liegt auf Fragetechniken, die es ermöglichen, die besten Talente zu identifizieren und einzustellen.

BAUSTEIN 5

Einrichtung der WhatsApp-Gruppe auf Führungsebene

MODUL 4

ENTSCHEIDER-MASTERMIND



Während des gesamten Betreuungszeitraums wird eine WhatsApp-Gruppe eingerichtet, um eine kontinuierliche Kommunikation zwischen Carsten Beyreuther und der Führungsebene sicherzustellen.

DURCHFÜHRUNG

Die WhatsApp-Gruppe wird während der gesamten 12 Monate aktiv bleiben und von Carsten Beyreuther persönlich moderiert. Dadurch ist eine durchgängige Betreuung garantiert.

SCHNELLE RÜCKMELDUNGEN UND BERATUNG

Führungskräfte können die WhatsApp-Gruppe nutzen, um schnell und unkompliziert Fragen zu stellen und Rückmeldungen zu erhalten. Dies ermöglicht eine flexible und zeitnahe Unterstützung bei allen auftretenden Herausforderungen im Vertriebsprozess.

KONTINUIERLICHE BETREUUNG

Die WhatsApp-Gruppe bietet die Möglichkeit einer 24/7-Betreuung, wobei Carsten Beyreuther innerhalb von 24 Stunden auf Anfragen reagiert. Dies stellt sicher, dass Entscheidungen, die zeitkritisch sind, schnell getroffen werden können und keine Verzögerungen entstehen.

BAUSTEIN 6

Zusammenfassung und Resümee – Summary-Call

MODUL 4

ENTSCHEIDER-MASTERMIND



Am Ende des 12-monatigen Betreuungszeitraums findet ein abschließender Summary-Call statt, in dem alle durchgeführten Maßnahmen und erzielten Ergebnisse reflektiert und bewertet werden.

DURCHFÜHRUNG

Der Summary-Call dauert zwei Stunden und findet einmalig am Ende des Betreuungszeitraums statt. Carsten Beyreuther moderiert den Call und gibt Führungskräften umfassendes Feedback zu den Ergebnissen der Optimierungen.

ANALYSE DER DURCHGEFÜHRTEN MAßNAHMEN:

Es wird eine umfassende Rückschau auf alle implementierten Strategien und Optimierungen gegeben. Führungskräfte erhalten eine detaillierte Analyse darüber, welche Veränderungen erfolgreich waren und welche weiteren Anpassungen notwendig sind.

ERFOLGSANALYSE UND ZUKUNFTSAUSRICHTUNG:

Die KPIs und Ergebnisse der letzten 12 Monate werden gemeinsam mit Carsten Beyreuther besprochen, um den langfristigen Erfolg des Unternehmens sicherzustellen. Auf Basis dieser Analyse werden weitere Handlungsempfehlungen für die Zukunft gegeben.

MODUL 4

Erfolgs-Investition & Laufzeit

MODUL 4
ENTSCHEIDER-MASTERMIND



Dieses **Modul 4: Entscheider-Mastermind** bietet eine umfassende, auf die Führungsebene zugeschnittene, 12-monatige Betreuung. Ziel dieses Programms ist die strategische Weiterentwicklung und Optimierung der Vertriebsprozesse sowie die Förderung einer fundierten, KPI-gesteuerten Entscheidungsfindung. Der Prozess wird durch regelmäßige Coaching-Sessions, kontinuierliche Betreuung über WhatsApp und den Zugang zu themenspezifischen Inhalten in der Online-Academy unterstützt. Durch diese systematische und individuelle Betreuung wird die Führungskraft in die Lage versetzt, strategische Weichenstellungen für den langfristigen Erfolg des Unternehmens zu stellen.

ERFOLGS-INVESTITION

€ 6.000,-

je Monat

LAUFZEIT

12 Monate

feste Laufzeit



mit automatischer Verlängerung



KONTAKT

Sichern Sie sich jetzt Ihren
einmaligen Zugang!

VERKAUFGESPRÄCH SICHERN

📞 +49 1515 464 256 2

✉ cb@teambeyreuther.com

🌐 salesteam.beyreuther.io





Referenzen

Mehr als 150.000 Absolventen – darunter Verkäufer, Privatleute, Führungskräfte und Mitarbeiter verschiedenster renommierter Unternehmen, Behörden und Institutionen – haben unsere kybernetischen Verkaufs-, Verhandlungs- und Überzeugungstechniken erfolgreich erlernt und wenden diese hocheffektiv an.



BERTELMANN



Lufthansa

ebay



Mercedes-Benz



Deutsche
Vermögensberatung

ERGO

T . .



R T L

Deutsche Bank

