SALES CONVENTION **EJOT**® ERFOLGSGESCHICHTE 140 VERTRIEBLER IN AKTION



EJOT BAUBEFESTIGUNG, INTER-NATIONAL SALES CONVENTION



Ich habe persönlich sehr viel gelernt und etliche positive Erfahrungen gemacht. Das Feedback zu unserem Vertriebsmeeting ist und war überwältigend gut. Danke an die 3 EDEN Trainer für ihre tolle Vor- und Nachbereitung sowie vorallem die professionelle, motivierende Moderation beider Vertriebstagungen.

Klaus Preis-Winterhoff, Vertriebsleitung International Dach & Wand, EJOT Baubefestigungen GmbH



EDEN

EMPOWERMENT DEVELOPMENT EXPERIENCES NATURE

PROGRAMMABLAUF DER MITEINANDER VERBUNDENEN SALES CONVENTION

ABLAUF DER NATIONALEN DACH UND WAND VERTRIEBSKONFERENZ: TOP TEAM PERFORMANCE

Tag 1

- ▶ Tages Kickoff mit Impulsen von Sebastian Reeh und dem deutschen Vertriebsleiter
- Marktständekonzept: an 12 Ständen wurden neue Produkte praktisch erlebbar
- ▶ Schritt 1: Team-Building durch eine Standort-Performance-Teamolympiade zum Erspielen der Murmelbahn Bau-Materialien

Tag 2

- ▶ Tages Kickoff mit Impulsen zum Thema Top Team Performance
- ▶ Marktständekonzept Teil 2 mit dem Motivationsstand: Was ist Motivation und was (de-)motiviert mich persönlich?
- ▶ Schritt 2: Besprechung der Teams zum Murmelbahnbau und Planungsphase

Tag 3

- ▶ Tages Kickoff mit Impulsen der 6 Standortleiter und Marktständekonzept Teil 3
- ▶ Schritt 3: Teamaktion, Bau der Murmelbahn in 6 Projektbüros

ABLAUF DER INTERNATIONALEN DACH UND WAND EJOT SALES CONVENTION

Tag 1

- ▶ Kickoff Veranstaltung der internationalen Sales Convention durch die 3 Sales Director
- ▶ Keynote und Best Practice Speaker zum Thema Top Performance als Unternehmen
- ▶ Interview des deutschen Triathlon Meisters mit Sebastian Reeh zum Thema: TOP TEAM PERFORMANCE

Tag 2

- ▶ Tages-Kickoff mit Impulsen zur internationalen-Strategie und dem Thema Mut
- Marktständekonzept: an 12 Ständen wurden neue Produkte praktisch erlebbar
- Planung der Murmelbahn in 6 gemischten Teams und Fertigstellung der EJOT Riesenmurmelbahn:
 National und International

Tag 3

- ▶ Tages-Kickoff mit Impulsen verschiedener Landes Geschäftsführer
- ▶ Marktständekonzept Teil 2: neue Produkte und Dienstleistungen
- Auswertung der Erkenntnisse beider Vertriebs Konferenzen mit den Geschäftsführern: Wie kann Top Team Performance auch bei vielen Schnittstellen zwischen Innen-, Aussendienst und über die Landesgrenze hinaus funktionieren?
- ▶ Was vereinfacht die Kommunikation und die Zusammenarbeit an über 30 Standorten
- ▶ Reflexions-, Transfer- und Besprechungsrunde zur Motivation im Arbeitsalltag: Was brauchen Mitarbeiter zur Motivation?

BERATUNG ECKDATEN

TEILNEHMER

80 EJOT-Vertriebsmitarbeiter Innen- und Aussendienst national

60 Vertriebsleiter und Geschäftsführer der 30 internationalen Ländergesellschaften



LEISTUNGEN

- Organisation und Moderation zweier Vertriebs Konferenzen mit Bau einer Riesenmurmelbahn
- Unterstützung Konferenzleitung und –koordination
- Sprecher/Interview zum Thema Motivation und Top Team Performance

METHODIK

- Teambuilding mit dem Schwerpunkt "Schnittstellen" innerhalb der deutschen Standorte wie auch der 30 internationalen Standorte
- Workshops zur Mitarbeitermotivation und Analyse von De-Motivationen
- Marktständekonzept: Vorbereitungsund Durchführungsbegleitung der Marktstandleiter















