

Coaching in Service und Vertrieb (Vertriebscoach) - Intensivausbildung

Das Coaching Ihrer Mitarbeiter in Service und Vertrieb sichert den Transfer jeder Trainingsmaßnahme und steigert Qualität und Motivation. Gerade im Vertrieb ist die systematische Entwicklung der Mitarbeiterpotenziale ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Ob im persönlichen Gespräch, am Telefon oder in der Korrespondenz (Brief, Fax, E-Mail) – die Methoden des Side-by-Side-Coachings haben sich längst einen festen Platz erobert: Selbsterkenntnis und Eigenverantwortung fördern, Blockaden lösen, motivieren sowie individuelle Stärken weiterentwickeln.

In dieser Ausbildung erlernen Sie das komplette Handwerkszeug für erfolgreiches Coachen. Der modulare Aufbau gibt Ihnen die Gelegenheit, die gelernten Techniken in der Praxis auszuprobieren und Ihre Erfahrungen praxisorientiert zu reflektieren. Ein wichtiger Ausbildungsschwerpunkt liegt auf dem gemeinsamen Erarbeiten verbindlicher Ziele und konkreter Umsetzungstechniken.

Ausbildungsaufbau

Die Ausbildung zum Qualitätscoach beinhaltet ein Vorstufenmodul, zwei Basismodule, ein Aufbaumodul und eine Coach-the-Coach Einzelsitzung.

Vorstufe: 2 Tage Expertenwissen zu Ihrem Einsatzgebiet

Sie können teilnehmen u.a. am Seminar „[Verkaufen am Telefon](#)“, „[Professionelles Telefonieren Inbound](#)“, „[Beschwerdemanagement](#)“ oder „[Kundenorientiert schreiben](#)“.

1. Modul: Das „Wie“ – Einstieg ins Coaching

Sie legen die Grundlagen für erfolgreiches Coaching, reflektieren Ihre Rolle und erarbeiten sich die Strukturen von Coachinggesprächen und Feedback.

- **Qualitätscoaching – was ist das? – was bringt das?**
 - Definition und Ziele von Coaching
 - Die Rolle des Coachs
 - Die Kompetenzebenen im Coaching
- **Qualitätsfaktoren**
 - Maßstab aller Dinge: Die Erwartungen der Kunden
 - Sinnvolle Beobachtungskriterien
 - Der Coach als Vorbild
- **Der Coachingprozess**
 - Phasen im Coachinggespräch
 - Gesprächsführung im Coaching
- **Zielgerichtetes Feedback**
 - Feedback vs. Lob, Kritik oder Ratschlag
 - Feedback unterstützend geben
- **Simulationsübungen**
- **Persönliche Fortschrittsplanung**

[mehr »](#)

2. Modul: Wohin? – Ziele im Coaching

Das zweite Modul ist ein Feuerwerk der Methoden: Ziele vereinbaren, Konflikte vermeiden, Blockaden lösen.

- **Austausch der Teilnehmer – Erste Erfahrungen**
- **Zielvereinbarungen**
 - Verbindlichkeit im Coaching: Ziele als Prozess
 - SMARTe Ziele
 - Umgang mit dem Coachingbogen
- **Spannungsfeld Abteilungsziele vs. individuelle Ziele**
- **Wahrnehmungsfehler und ihre Bedeutung**
- **Ich bin OK – Du bist OK: Die Transaktionsanalyse**
 - Partnerschaftliche Haltung in Service und Vertrieb
 - Partnerschaftliche Haltung im Coaching
- **Emotionsmanagement Teil 1: Stresstechniken am Arbeitsplatz**
- **Effektive Unterstützung auf dem Weg zur Zielerreichung**
- **Persönliche Fortschrittsplanung**

[mehr »](#)

3. Aufbau-Modul: Schwierige Situationen im Coaching sicher meistern (2 Tage)

Umgang mit schwierigen Situationen im Coaching mit weiteren Tools aus der Persönlichkeitsentwicklung

- **Austausch der Teilnehmer**
- **Vertiefung zentraler Coachingtechniken**
 - Gesprächsführung und Feedback
 - Konstruktiv fragen - Antworten verstehen lernen
 - Zirkuläres Fragen, "Wunder-Fragen" stellen
 - Umsetzung der Ziele absichern
- **Ergebnis- vs. Prozessverantwortung**
- **Persönlichkeiten im Coaching: "Hilfe, mein Coachee ist so anders als ich!"**
- **Motivation im Coaching**
 - Motivation und Demotivation - der schmale Grat
 - Wie viel Motivation muss sein?
 - Wie viel Demotivation darf sein?
- **Emotionsmanagement Teil 2: Konstruktiv denken**
- **Umsetzungsunterstützung für zentrale "Problemfelder" der Mitarbeiter**
- **Persönliche Fortschrittsplanung**

[mehr »](#)

Coach-the-Coach: (1/2 Tag)

Zur optimalen Transfersicherung begleiten wir Sie in der Praxis.

Zielgruppe

Trainer, Verkaufsleiter, Supervisoren, Teamleiter, Agents/Mitarbeiter, deren Aufgabe es ist Mitarbeiter/Kollegen in der Arbeit zu unterstützen.

Trainer



Susanne M.
Kirchner



Sabine
Bürkle

Teilnehmerstimmen

Das sagen unsere Teilnehmer zu diesem Seminar:

"Übertrifft die Erwartungen bei Weitem: In dieser Zeit soviel Inhalte zu vermitteln, die zur Umsetzung von erfolgreichen Coachings hilfreich und notwendig sind."

Demet Karagül, Karstadt Quelle Versicherung AG

"Sehr professionell aufgebaut und gestaltet. Besonders hervorzuheben ist der hohe Praxisbezug (reelle Beispiele). Alle Beiträge der Teilnehmer werden ernst genommen. Tolle Atmosphäre!"

Heike Maaß, REWE Touristik Gesellschaft mbH

"Ich habe viele neue Erkenntnisse gewonnen, die bei meiner täglichen Arbeit als Coach Gold wert sind."

A. M. Hallek, Envivas

"Eine perfekt zusammengewürfelte Gruppe mit gleicher Zielsetzung und ein sehr angenehmes und vertrauensvolles Arbeitsklima. Die Trainerin passt ihren Arbeitsstil der Gruppe wunderbar und geht gleichermaßen auf alle Teilnehmer ein."

Margrit Rothgang-Linde, ERGO Direkt Versicherung AG

"Sehr informativ & strukturiert, wertvolle Unterlagen zum mitnehmen."

Frank Lohnert, KarstadtQuelle Versicherung AG

"Obwohl ich mit anderen Erwartungen das Seminar gestartet habe, bin ich doch voll und ganz zufrieden. Insbesondere aus dem zweiten Teil konnte ich sehr viel mitnehmen."

Alexander de Wit, R+M de Wit GmbH

"Nicht nur hören und sehen, sondern auch spüren! Vielen Dank."

Alexandra Köppel-Hirsch, ERGO Direkt Versicherung

"Das Seminar hat mich mit allem ausgerüstet, was ich als Coach brauche - Begeisterung!"

Dagmar Odenkirchen, Presse Service Bonn GmbH

"Gutes Klima, offener Raum, um etwas Neues zu lernen, Fehler machen ist O.K."

Oliver Kuntze, UmweltDirektInvest - Beratungsgesellschaft mbH

[mehr »](#)

Dauer Komplettausbildung 9,5 Tage, Basis 5 Tage, Aufbau 2 Tage, jeweils 9.00 bis 17.00 Uhr

Teilnehmer max. 10

Termine nach Vereinbarung

Termine nach Vereinbarung!
