

## Coaching in Service und Vertrieb (Vertriebscoach) - Basisausbildung

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 Basisausbildung beinhaltet **zwei Ausbildungsblöcke**, in denen in einer geschlossenen Gruppe gearbeitet wird:

#### 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**

## 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 »](#)

---

**Sie wollen mehr?** Hier geht es zu unserer Intensivausbildung "[Coaching in Service und Vertrieb \(Vertriebscoach\)](#)".

---

## 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:

"Toller Teilnehmermix und sehr kompetente Trainerin sorgen immer wieder für Aha-Effekte. Die theoretisch vorgestellten Themen werden in Übungen sofort zur Anwendung gebracht. Nach nur 3 Tagen weiß ich, dass und wie ich meine neuen Erkenntnisse in meiner derzeitigen Rolle einbringen kann und habe eine persönliche Weiterentwicklung darüber hinaus erreicht."

*Anja Pfeiffer, TECTUM Business Solutions GmbH*

---

"Mich hat die Coachingausbildung vor allem durch den wertvollen Praxisbezug überzeugt."

*Sonja Küber, ACE Stoßdämpfer GmbH*

---

"Ich konnte Coaching früher nicht eindeutig von Training abgrenzen. Das Seminar hat mir die "Augen" für Coaching geöffnet und auch die Schwierigkeiten aufgezeigt. Kann ich nur empfehlen!"

*Michael Kaiser, Audi AG*

---

"Sehr offene und angenehme Atmosphäre, sehr gute Rahmenbedingungen: tolle Verpflegung und Service während des Seminars, eine sehr tolle, lernbereite, bunt gemischte Gruppe"

*Britta Adamek, TECTUM Business Solutions GmbH*

---

"Spannend, mit "Tiefgang" da wo es angebracht war"

*Asta Bütow*

---

"Wissen, das vorhanden war, wurde erfrischt und auch ergänzt. Die Übungen waren sehr hilfreich und abwechslungsreich. "Superschöne" Flipcharts."

*Pelin Yorat, TECTUM Business Solutions GmbH*

---

"Seminar war sehr lehrreich und optimal für meine Praxis ausgerichtet. Der Rahmen war sehr lernförderlich, Inhalte interessant, Durchführung professionell und motivierend => insgesamt kurzweilig und richtig nett."

*Nadine Schmidt, KarstadtQuelle Versicherung AG*

---

[mehr »](#)

**Dauer** 5 Tage, je von 9.00 bis 17.00 Uhr

**Teilnehmer** max. 10

**Termine** nach Vereinbarung

### Start im Mai 2020

**1. Modul:** 04.05.20 - 06.05.20

**2. Modul:** 22.06.20 - 23.06.20

### Start im September 2020

**1. Modul:** 21.09.20 - 23.09.20

**2. Modul:** 16.11.20 - 17.11.20

