

Ausbildung: Die Vertriebsführungskraft als Coach

Die erfolgreiche Führung im Vertrieb verlangt in zunehmendem Maße das systematische Entwickeln der Verkaufspotenziale der Mitarbeiter. Dabei haben sich die Methoden des Coachings längst einen festen Platz erobert: Selbsterkenntnis und Eigenverantwortung fördern, Blockaden lösen, motivieren sowie individuelle Stärken weiter entwickeln sind nur einige der vielen möglichen Ziele eines prozessorientierten Vertriebscoachings.

In dieser Ausbildung erhalten Sie das komplette Handwerkszeug für erfolgreiches Coachen Ihrer Mitarbeiter. Sie setzen sich intensiv mit Ihrer Rolle als Coach auseinander und erlernen alles, was Sie für die erfolgreiche Durchführung von Coachinggesprächen brauchen: Vorbereiten, wahrnehmen, strukturieren, konstruktiv rückmelden und Ziele vereinbaren.

Dabei wird die Individualität der Mitarbeiter genauso berücksichtigt wie allgemeine Erfolgsfaktoren im Verkauf. Wir entleihen uns professionelle Coachingmethoden und zeigen Möglichkeiten und Grenzen der Anwendung im Verhältnis Führungskraft – Mitarbeiter auf.

Ausbildungsaufbau und Dauer

Die Ausbildung findet in zwei aufeinander aufbauenden Modulen statt. Die Praxisphase dazwischen bietet die Gelegenheit, das Gelernte umzusetzen und im nächsten Modul auszuwerten.

Zielgruppe

Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Filialleiter, Verkäufer, die coachen, Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung.

Dauer	Modul 1: 3 Tage Modul 2: 2 Tage
Teilnehmer max.	8
Termine	nach Vereinbarung
