

Vertriebscoaching - eine handlungsorientierte Unterstützung von Vertriebsmitarbeitern

Teilnehmerkreis/Zielgruppe:

Führungskräfte, die Vertriebsmitarbeiter führen sowie interne Coaches

Seminarziel:

Die Führungskraft kann Kundengespräche ihrer Mitarbeiter aus vertrieblicher Sicht analysieren. Durch ein qualifiziertes Feedback steigert die Führungskraft bzw. der Coach den Leistungswillen und die vertriebliche Leistungsfähigkeit ihrer Mitarbeiter.

Inhalte:

- Ziele des Coaching
- Abgrenzung Coaching – Training on the Job
- Voraussetzungen für erfolgreiches Coaching
- Die Rolle des Coaches – was tut er, was tut er nicht?
- Der Werkzeugkoffer des Coaches – unterstützende Interventionen
- Struktur des Coaching-Prozesses
- Verhalten des Coaches im Kundengespräch
- Beobachtungsfelder im Vertriebsgespräch
- Aufbau und Führen eines Coaching-Gesprächs
- Entwicklungsebenen der Persönlichkeit
- Rahmenbedingungen für die Einführung von Coaching

Methoden:

- Kurze Theorieeinheiten
- Diskussionen
- Kleingruppenarbeit
- Gesprächsübungen zu Coaching-Situationen mit handlungsorientiertem
- Feedback durch die Trainerin

Dauer:

3 Tage