



ERFOLGE SICHERN:

Vertriebscoaching am Arbeitsplatz

- DURCHFÜHRUNGSART** > Vertriebscoaching
- ZIELGRUPPE** > Berater, die an vertrieblichen Qualifizierungsmaßnahmen teilgenommen haben
- DAUER** > 2 Tage
- TEILNEHMERZAHL** > 8–10 Personen

HINWEISE

Das Vertriebscoaching wird kurz nach der vorher durchgeführten Schulungsmaßnahme durch den Trainer begleitet. Die jeweilige Führungskraft des Mitarbeiters wird hierbei intensiv eingebunden, so dass sie den „Staffelstab“ passgenau vom Trainer übernehmen und den nachhaltigen Erfolg des Investments sicherstellen kann.

Inhalte und Ziele dieses Seminars finden Sie auf der Rückseite!



ZIELE

Die Teilnehmer ...

- ▶ wenden die erlernten Inhalte in Eckkundengesprächen an
- ▶ erfahren Bestätigung oder Korrektur des eigenen Verhaltens
- ▶ können sich so weiter entwickeln und sich selbst professionalisieren
- ▶ treffen Vereinbarungen für die nächsten Lernschritte

INHALTE

- ▶ Die Führungskraft und / oder der Trainer begleiten den Mitarbeiter in Eckkundengesprächen
- ▶ Vorbereitung der Gespräche: Persönliche und vertriebliche Zieldefinitionen finden, den Kunden kurz analysieren
- ▶ Klärung von Rahmenbedingungen und Rollen
- ▶ Begleitung der Gespräche und Notizen zum Feedback
- ▶ Feedback geben über „Fragen statt sagen“
- ▶ Austausch und Klärung von offenen Fragen
- ▶ Nachbereitung der Gespräche
- ▶ Vereinbarung nächster Lernschritte
- ▶ Maßnahmen zur Sicherung der Nachhaltigkeit und des Erfolges im Vertriebsprozess