

Fit für das Vertriebscoaching

Teil 1: Grundlagen und Methoden

Teil 2: Vertiefung

Teil 3: Coach the Coach

Seminarnummer	16.09.0460.11
Termin 1	Mittwoch, den 21.09.2016 bis Freitag, den 23.09.2016
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Räume 3, 4 und 5, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Martina Kramer, Sparkassenakademie Baden-Württemberg
Termin 2	Mittwoch, den 26.10.2016 bis Donnerstag, den 27.10.2016
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Räume 2 und 8, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Martina Kramer, Sparkassenakademie Baden-Württemberg
Zielgruppen	Führungskräfte im Vertrieb, Verkaufstrainer
Zielsetzung	• Teil 1: Die Teilnehmer lernen und üben, die Potenziale ihrer Mitarbeiter zu erkennen und individuell zu fördern. Sie unterstützen ihre Mitarbeiter dabei, Chancen im Verkauf zu nutzen, schwierige Situationen zu lösen und neue Fertigkeiten zu erwerben. Hierfür kennen die Teilnehmer das grundlegende Coaching-Werkzeug und erwerben die Kompetenz, dieses in der Praxis anzuwenden. • Teil 2: Aufbauend auf die im Grundlagenseminar vermittelten Fähigkeiten und den Erfahrungen aus der Praxisphase, vertiefen die Teilnehmer ihr Wissen über den Coachingprozess im Vertrieb. Die Teilnehmer lernen mittels Vertriebscoaching die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter zu optimieren und die Selbstverantwortung zu fördern. • Teil 3: Schwerpunkte bilden die Bearbeitung relevanter und aktueller Problemstellungen / Fragestellungen und die weitere Förderung des Praxistransfers. Ziel des Coachings ist es, den Vertriebscoach am Arbeitsplatz zu unterstützen, seine Coaching-Fähigkeiten zu optimieren und auszubauen und so zur Erreichung der persönlichen Lernziele beizutragen.
Inhalte	Teil 1: • Grundbegriffe und Grundlagen des Coachings • Das Rollenverständnis als Führungskraft und Coach • Anforderungsprofil eines Coaches • Methoden des Coachings • Wahrnehmungsfähigkeit und Gesprächshaltung des Coaches • Zuhör- und Präzisionstechniken • Fragetechniken im Coaching • Feedbacktechniken • Den Coachingprozess und Coachinggespräche strukturieren • Ziele vereinbaren im Coachingprozess • Intensives Training der Coachingtechniken Teil 2: • Als Vertriebscoach Beratungssituationen begleiten • Organisation und Vorbereitung

- Sich professionell als Coach im Kundengespräch verhalten
- Kritische Situationen meistern
- Verkäuferisches Verhalten beobachten und im Coachinggespräch bearbeiten
- Visualisierungstechniken anwenden
- Ziele und Maßnahmen vereinbaren und nachhalten
- Akzeptanz für Vertriebscoaching schaffen
- Maßnahmenplanung für die Integration des Vertriebscoachings in den Führungsalltag

Voraussetzungen	Praktische Erfahrung im Verkauf oder im Verkaufstraining, in Gesprächsführung und in Feedbackprozessen
Hinweis	Teil 3: Coach the Coach: Terminierung erfolgt in Absprache mit den Teilnehmern
Zuständig	
- Organisation	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
- Inhalt	Winter, Sascha sascha.winter@svsaar.de
Meldeschluss	Freitag, den 05.08.2016