

Fit für das Vertriebscoaching

Teil 1: Grundlagen und Methoden

Teil 2: Vertiefung

Teil 3: Coach the Coach

Seminarnummer	19.03.0460.13
Termin 1	Mittwoch, den 06.03.2019 bis Freitag, den 08.03.2019
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Räume 3, 4 und 5, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar, Martin-Luther-Straße 12, 66111 Saarbrücken
- Referent/in	Martina Kramer, Sparkassenakademie Baden-Württemberg
Termin 2	Donnerstag, den 13.06.2019 bis Freitag, den 14.06.2019
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Räume 2 und 10, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar, Martin-Luther-Straße 12, 66111 Saarbrücken
- Referent/in	Martina Kramer, Sparkassenakademie Baden-Württemberg
Zielgruppen	Führungskräfte im Vertrieb, Verkaufstrainer/-innen
Zielsetzung	<ul style="list-style-type: none">• Teil 1: Die Teilnehmer/-innen lernen und üben, die Potenziale ihrer Mitarbeiter/-innen zu erkennen und individuell zu fördern. Sie unterstützen ihre Mitarbeiter/-innen dabei, Chancen im Verkauf zu nutzen, schwierige Situationen zu lösen und neue Fertigkeiten zu erwerben. Hierfür kennen die Teilnehmer/-innen 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/-innen ihr Wissen über den Coachingprozess im Vertrieb. Die Teilnehmer/-innen lernen mittels Vertriebscoaching die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter/-innen 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: <ul style="list-style-type: none">• 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 Teilnehmer(n)/-innen
Zuständig	
- Organisation	Eideloth, Natascha natascha.eideloth@svsaar.de
- Inhalt	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
Meldeschluss	Freitag, den 01.02.2019