Akademie der
Sparkassen-Finanzgruppe Saar

Fit für das Vertriebscoaching

Teil 1: Grundlagen und Methoden
Teil 2: Vertiefung
Teil 3: Coach the Coach

Seminarnummer	24.11.0460.17
Termin 1	Mittwoch, den 13.11.2024 bis Freitag, den 15.11.2024
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Räume 1, 7 und 8, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Martina Kramer, Sparkassenakademie Baden-Württemberg
Termin 2	Donnerstag, den 16.01.2025 bis Freitag, den 17.01.2025
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Räume 1, 7 und 8, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Martina Kramer, Sparkassenakademie Baden-Württemberg
Zielgruppen	Führungskräfte im Vertrieb, Verkaufstrainer/-innen

Zielsetzung

- 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:

- 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:

Akademie der
Sparkassen-Finanzgruppe Saar

- 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
- Intensives Training der Vertriebscoaching Situation

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	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
- Inhalt	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de
Meldeschluss	Freitag, den 04.10.2024