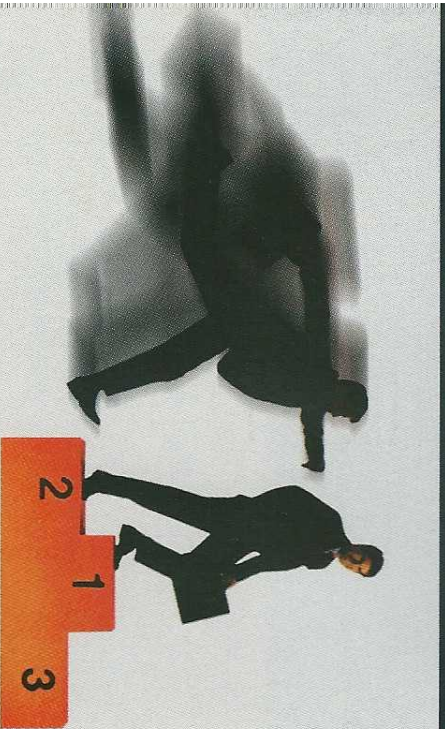




COACHING

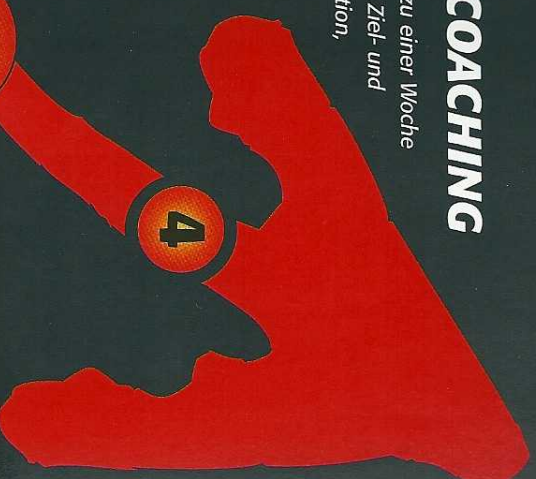
Verkaufstraining vor Ort



... in 4 Schritten zum Erfolg

3. COACHING

Das "Herzstück" unserer Arbeit: Individuell und intensiv werden die Verkäufer bis zu einer Woche vor Ort trainiert. Lerninhalte sind z.B.: mehr Gespräche führen durch effektives Zeit-, Ziel- und Selbstmanagement, Erarbeiten individueller Erfolgsstrategien, Neukundenakquisition, Beziehungsmanagement (Wege zur charismatischen Verkäuferpersönlichkeit), Präsentations-Show statt Routinegespräche, Veränderung des Kommunikationsverhaltens, Durchsetzen bei Preisverhandlungen, durch die Pro-Coach-Methode das Abschlussverhalten optimieren, positives Denken als Motor zur Selbstmotivation oder andere Inhalte, die sich an den Bedürfnissen des Außendienstmitarbeiters orientieren.



2. WORKSHOP

Im Workshop werden die Ergebnisse der Analyse vorgestellt und erste Lösungsansätze erarbeitet. Das Trainingskonzept wird erklärt, um Vertrauen und positive Aufbruchstimmung zu schaffen.

4. TEAM-DIALOG

Das Follow-up unseres Trainings: Gestärkt durch Coaching bringt jeder Verkäufer eine Vielzahl von Stärken in das Verkaufsteam ein. Durch regelmäßigen, organisierten Austausch im Team transportieren sie diese weiter und trainieren sich gegenseitig. Die Teams werden von einem Moderator geleitet, der sich mit seiner Führungskraft austauscht und neue Impulse durch die Mannschaft weiter trägt. So ist die langfristige Sicherung des Erfolges gewährleistet.

1. ANALYSE

Um den Ist-Zustand zu erfassen, sammeln wir Informationen vor Ort. Dazu begleitet ein Trainer Mitarbeiter unterschiedlicher Leistungsstärke jeweils einen Tag. Inhaltliche Schwerpunkte der Analyse sind direkt erlebte Stärken und Schwächen der Verkäufer sowie deren Einstellungen und Motivationslage. Wir erkennen den Entwicklungsbedarf und leiten daraus Ziele und Umfang der Trainingsmaßnahmen ab.

Wer an die Spitze will,
muss nicht gut sein, sondern besser.