

COACHING BASIS

VERTRIEBSCOACHING

**COACHING-TOOLS
FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE**

ZIELSETZUNG

Die Weiterbildung richtet sich an Führungskräfte (Marktbereichsleiter, Geschäftsstellenleiter).

Die Teilnehmer sind als **Vertriebscoach** in der Lage, Mitarbeiter im Verkauf / Vertrieb vor Ort in den Geschäftsstellen durch ein individuelles Coaching erfolgreich zu unterstützen und ihre Führungsrolle durch die Tätigkeit als Coach wirkungsvoll zu unterstützen.

Die Ausbildungsmodule zum Vertriebscoach begleiten wir aus qualitäts- und gruppodynamischen Gründen durchgehend mit **zwei Trainern**.

ZERTIFIZIERUNG

Teilnehmer, die an allen Modulen der Ausbildung „**Die Führungskraft als Coach**“ teilgenommen haben und ihre erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten im zweitägigen Zertifizierungsmodul unter Beweis gestellt haben, erhalten ein **Zertifikat**.

MODULE

Coaching- Basis (2 Tage)

Die Teilnehmer lernen, dem Coaching bzw. Vertriebscoaching einen angemessenen Rahmen zu geben. Sie gewinnen ein grundlegendes Verständnis für die Rolle des Coaches und erlernen einige grundlegende Methoden für den Coachingprozess.

Vertriebscoaching (3 Tage)

Die Teilnehmer erkennen und nutzen zielsicher Ansatzpunkte, um ihre Coachees effektiv und effizient hin zu den gewünschten Verkaufserfolgen zu begleiten.

Coaching-Tools für Führungskräfte (3 Tage)

Die Teilnehmer erwerben konkrete Instrumente und Methoden für ihre Coaching-Praxis. Damit können sie Mitarbeiter bei deren Zielerreichung wirksamer unterstützen und Hilfe zur Selbsthilfe geben.

Zertifizierungsmodul (2 Tage)

Präsentation eines Coachingfalles und Live-Coaching.

DAUER

Wir empfehlen folgenden Zeitrahmen, der natürlich nach individueller Absprache mit Ihrem Unternehmen angepasst werden kann.

Die Ausbildung zum Vertriebscoach umfasst:

- 3 Module à 2 bzw. 3 Tage, sowie
 - 1 Zertifizierungsmodul à 2 Tage,
- also insgesamt 10 Seminartage.



COACHING BASIS

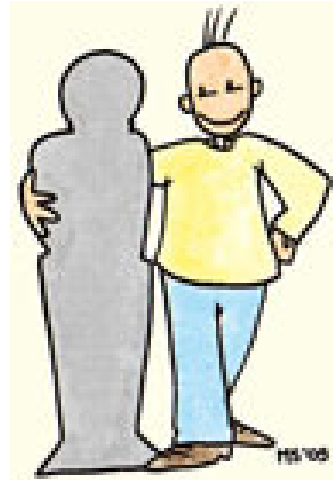
Sie lernen, wie Sie als Coach einen geeigneten Rahmen für Ihre Tätigkeit setzen und Ihren Auftrag mit allen Beteiligten klären. Sie erwerben ein grundlegendes Verständnis der Rolle als Coach.

Sie erleben die Bedeutung einer förderlichen Gesprächsatmosphäre und lernen diese zu gestalten. Sie lernen, wie Sie im Rahmen des Coachings Fragen als wirksames Instrument zielführend einsetzen.

- Einführung: Was ist Coaching? Rolle des Coachs
- Struktur des Coaching: Auftragsklärung, Arbeitsphase, Abschlussphase
- Förderliche Gesprächsführung: Beziehung aufbauen, nonverbale Signale wahrnehmen und achten, aktives Zuhören
- Grundintervention: Einsatz von Fragen

Dauer: 2 Tage





VERTRIEBSCOACHING

Sie lernen die Phasen des Vertriebscoaching kennen und diese bewusst zu gestalten. Sie lernen, Vertriebscoaching einzuführen, Beratungsgespräche gezielt zu beobachten und gemeinsam mit Ihrem Coachee auszuwerten. Sie reflektieren, welche Punkte des Verkaufsgesprächs Ansatzpunkte für besonders erfolgreiche Coaching-Interventionen geben können und üben entsprechende Strategien zur Optimierung von Vertriebsergebnissen gecoachter Mitarbeiter.

Sie bauen sich ein breites Repertoire an Tipps und Anregungen rund um das Verkaufsgespräch auf, damit sich das Coaching für den Coachee als Gewinn erweist.



- Struktur des Vertriebscoachings
- Vertriebscoaching wirksam vorbereiten
- Beratungsgesprächen effektiv beobachten
- Beratungsgespräche auswerten und hilfreiches Feedback geben.
- Wirkungsvolle Maßnahmen vereinbaren
- Praxisübungen

Dauer: 3 Tage



COACHING-TOOLS FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Sie erwerben konkrete Instrumente und Methoden für ihre Coaching-Praxis. Sie lernen, wie Sie mit Einwänden im Coaching umgehen, erweitern Ihre Fragetechnik und erlernen Methoden zur strukturierten Problemlösung.

Sie erwerben eine systemische Sichtweise, indem Sie die Anforderungen an Person, Rolle und Organisation klar unterscheiden können. Damit sind Sie in die Lage versetzt, Ihre Mitarbeiter bei deren Zielerreichung wirksamer zu unterstützen und Hilfe zur Selbsthilfe geben.

Durch Praxisübungen schärfen Sie ihr Rollenverständnis als Coach und erwerben zusätzliche Kompetenz.

- Umgang mit Einwänden
- Fragetechnik: Metamodell und zirkuläres Fragen
- Problemlösemodell PUSTE
- Systemische Perspektive: Person, Rolle und Organisation
- Coaching-Praxis

Dauer: 3 Tage



DAS TRAINERTEAM

Das Trainerteam arbeitet seit Jahren zusammen. Gemeinsam teilen wir folgende Überzeugung: Die notwendige Grundlage für persönliche Entwicklung stellt eine Lernatmosphäre dar, die getragen ist von Respekt, Wertschätzung und einer Freude am Entdecken und Ausprobieren.

Die Gesamtleitung der Ausbildung liegt bei Albert Glossner



Albert Glossner

Diplom-Psychologe, Grundausbildung Gesprächstherapie (GwG), Encounter-Ausbildung, Psychotherapeut (HPG), Ausbildungstrainer für Suggestopädie (DGSL), NLP-Master (DVNLP), Ausbildung in Change Management

Seit 1993 Geschäftsführer der ABB e.V., Konzeption, Leitung und Umsetzung von Bildungs- und Personalentwicklungsprojekten. Trainertätigkeit in den Bereichen: Train-the-Trainer, Führung und Selbstmanagement, tätig als Moderator und Coach.



Jürgen Burberg

Studium der Geographie und Physik, Lehrer, 1984-1991 Schulungsleiter in der EDV-Branche, seit 1991 selbständiger Trainer (v.a. für Unternehmen im Bereich Chemie / Pharmazie), Ausbildungstrainer Suggestopädie, NLP-Master.

Schwerpunkte: Präsentations- und Vortragstechniken, Work-Life-Balance + Selbstmanagement, NLP, Moderationstechnik, Arbeitstechnik, Train-The-Trainer-Seminare, Coaching, Projektmanagement sowie diverse IT-Themen



Dorit Häuser

Diplom-Pädagogin, Trainerin und Coach.

Trainerausbildung (ABB), NLP-Lehrtrainer (DVNLP).

Seit 1996 als Trainerin tätig, seit 2002 Trainerin und Projektleiterin bei der ABB.

Seit 2005 Co-Leitung in der Trainerausbildung der ABB.



Anja Klötzing

Betriebswirtin, Trainerin und Vertriebscoach

Ausbildung zu Bankkauffrau, Privatkundenberaterin, zuletzt Geschäftsstellenleiterin.

Trainerausbildung (ABB). Seit 2007 als Trainerin und Coach tätig

Schwerpunkte: Vertriebsberatung, Vertriebstaining, Verhaltens- und Kommunikationstraining, Coaching.