

COACHING BASIS

VERTRIEBSCOACHING

ABB

ARBEITSGEMEINSCHAFT
BILDUNG UND BERUF

ZIELSETZUNG

Die Teilnehmer sind als **Vertriebscoach** in der Lage, Mitarbeiter im Verkauf / Vertrieb vor Ort in den Geschäftsstellen durch ein individuelles Coaching erfolgreich zu unterstützen.

DAUER

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

Die Ausbildung zum Vertriebscoach umfasst:

- 2 Module à 3 Tage, sowie
 - 1 Zertifizierungsmodul à 2 Tage,
- also insgesamt 8 Seminartage.

MODULE

Die Ausbildung zum Vertriebscoach umfasst 2 Module à 3 Tage sowie ein Zertifizierungsmodul à 2 Tagen:

Coaching- Basis (3 Tage)

Die Teilnehmer lernen, dem Vertriebscoaching einen angemessenen Rahmen zu geben und erwerben grundlegende Methoden und Fertigkeiten für den Coachingprozess.

Vertriebsoaching (3 Tage)

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

Zertifizierungsmodul (2 Tage)

Präsentation eines Coachingfalles.

ZERTIFIZIERUNG

Teilnehmer, die an allen Modulen der Ausbildung teilgenommen haben und ihre erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten im zweitägigen Zertifizierungsmodul unter Beweis gestellt haben, erhalten ein **Zertifikat der ABB**. Dieses bestätigt die erfolgreiche Teilnahme an der Ausbildung zum Vertriebscoach.



COACHING BASIS

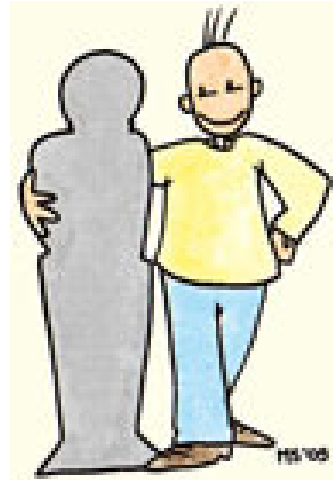
Sie lernen, wie Sie als Coach einen geeigneten Rahmen für Ihre Tätigkeit setzen und Ihren Auftrag mit allen Beteiligten klären. Sie lernen die Phasen des Vertriebscoaching kennen und diese bewusst zu gestalten.

Sie erleben die Bedeutung einer förderlichen Gesprächsatmosphäre und lernen diese zu gestalten. Sie lernen, wie Sie im Rahmen des Vertriebscoachings konstruktiv Feedback geben und wie Sie überprüfbare Ziele vereinbaren.



- Einführung: Was ist Coaching? Rolle des Coachs
- Struktur des Coaching: Kontraktphase, Arbeitsphase, Abschlussphase
- Arbeitsphase: Beobachtung, Bearbeitung, Vereinbarung, Abschluss
- Förderliche Gesprächsführung: Beziehung aufbauen, nonverbale Signale wahrnehmen und achten, aktives Zuhören
- Grundinterventionen: Feedback geben, Zielvereinbarung

Dauer: 3 Tage



VERTRIEBSCOACHING

Sie lernen Coachingmethoden im vertrieblichen Kontext zielgerichtet und flexibel anzuwenden. 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.

- Beratungsgespräche vorbereiten
- Beratungsgespräche beobachten und gemeinsam auswerten
- Von der Beobachtung zur Intervention: Muster und Einstellungen erkennen
- Fragetechnik: Metamodell der Sprache
- Praxis-Übungen zum Vertriebscoaching

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, Vertriebstraining, Verhaltens- und Kommunikationstraining, Coaching.