

Karriere als Coach: Praxisorientierte Mitarbeiterentwicklung

Das Thema Coaching gewinnt zunehmend an Bedeutung. In einem anspruchsvollen Marktumfeld reicht es nicht, Zielvereinbarungen mit Mitarbeitern zu treffen und zu kontrollieren. Unternehmen haben erkannt, dass eine kontinuierliche Qualifizierung der Mitarbeiter eine nachhaltige Zielerreichung sicherstellt und die Zufriedenheit der Mitarbeiter fördert.

Coaching ist ein wichtiges Instrument, um Mitarbeiter „Hilfe zur Selbsthilfe“ zu gewähren. Es hat zum

Ziel, die Selbstinitiative von Mitarbeitern zu fördern.

Vertriebscoaches unterstützen Mitarbeiter im Vertrieb bei ihrer Zielerreichung und leisten einen wertvollen Beitrag zur Mitarbeiterentwicklung.

Daher ist eine Vertriebscoachausbildung nicht nur für den Beruf des Coaches wichtig, sondern stellt auch eine wichtige Zusatzqualifikation für Führungskräfte dar.



Einsicht in Teilnehmerfeedbacks erhalten Sie hier: www.proveco.de/feedback.html

Ziele des Trainings:

Sie kennen die wichtigsten Vertriebstechniken.

Sie wissen, wie Sie den Coachingprozess gestalten.

Sie können gezielt Fragetechniken einsetzen, um Verhaltensänderungen zu bewirken.

Sie kennen die unterschiedlichen Persönlichkeitstypologien, um das Coaching teilnehmergerecht zu gestalten.

Sie wissen, wie Sie den Coachee motivieren und seine Eigenverantwortung stärken.

Sie können negative Glaubenssätze auflösen, die den Coachee in seinem Erfolg behindern.

Sie können mit schwierigen Situationen im Coachinggespräch umgehen.

Sie wissen, wie Sie die nachhaltige Umsetzung von vereinbarten Maßnahmen zur Zielerreichung steigern.

Zielgruppe:

Die Zielgruppe dieses Trainings besteht aus

Vertriebsleitern und Führungskräften, die Mitarbeiter im Vertrieb coachen

Mitarbeitern im Vertrieb, die eine Tätigkeit als Vertriebscoach anstreben

Trainern und Coaches, die ihr Repertoire um vertriebliche Themen erweitern möchten

Inhalte:

1. **Verkaufstechniken/-psychologie**
 - Elemente eines strukturierten Verkaufsgesprächs
 - Fragetechniken zur Bedarfsanalyse und Kaufmotivation
 - Kaufmotive und nutzenorientierte Angebotspräsentation
 - Abschlusstechniken
 - Behandlung von Kundenargumenten/Einwänden
2. **Kommunikation – das wichtigste Werkzeug des Coaches**
 - Kommunikationsmodell/Meta-Modell der Sprache
 - Zielklarheit und Zielvereinbarung
 - Die logischen Ebenen – wo setzt das Coaching an?
 - Innere Haltung als Grundlage der Motivation
 - Vom Warum zum Wie - Motivation durch Lösungsorientierung
 - Fragetechniken - Hilfe zur Selbsthilfe
3. **Persönlichkeitsorientierung**
 - Unterschiedliche Persönlichkeitstypologien
 - Selbsteinschätzung/Fremdeinschätzung
 - Bedeutung für die Vorgehensweise im Coaching
4. **Coachinggespräche erfolgreich führen**
 - Die Rolle des Coaches
 - Der Coachingprozess
 - Struktur und Ablauf eines Coachinggesprächs
 - Interventionen zur Verhaltensänderung
 - Umgang mit Widerständen und schwierigen Situationen

Dauer: 7 Tage (in 3 Modulen)

Teilnehmer: max. 8

Ort: PROVECO GmbH
Poststraße 14-16, 20354 Hamburg

Termine + Online-Anmeldung:
www.proveco.de/seminare.html

Termine für firmeninterne Seminare nach Absprache

Bildungsurlaub: Beantragen wir gern für Sie auf Wunsch im jeweiligen Bundesland

Abschluss:
Zertifikat „Vertriebscoach“

Investition:
2.700,00 € pro Person inkl. Teilnehmerunterlagen, Seminarge-tränken, Fotoprotokoll, zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Die Investition ist steuerlich absetzbar. Eine Ratenzahlung ist auf Wunsch möglich.

