

## Die Führungskraft als Vertriebs-Coach

Man kann einen Mitarbeiter nur gut führen, wenn man ihn in seinem Verhalten genau sieht, seine Leistungen genau kennt und ihn in seinem Bemühen versteht. Deshalb ist die Begleitung von Verkäufern bei Kundengesprächen für die Vertriebsführung von so großer Bedeutung.

Ein Verkäufer führt täglich zahlreiche Gespräche, um neue Kunden zu gewinnen, bestehende Kundenbeziehungen zu pflegen und auszubauen oder um kritische Situationen zu lösen. Dabei ist er in der Regel auf sich alleine gestellt und hat niemanden mit dem er aktuelle Situationen besprechen kann und der ihm hilft zu reflektieren.

Genau hier liegt die Chance für Sie als Führungskraft und als Vertriebs-Coach. Denn gelingt es Ihnen diese Rolle zu übernehmen, Potenziale im Verhalten aufzuzeigen und Impulse zu setzen, können sich selbst erfahrene Verkäufer noch entwickeln und erleben Ihre Führungsleistung als echten Mehrwert. Das zu erreichen ist das Ziel in unserem Training.

### Inhalte

- Die Rolle als Coach und ggf. Rollenkonflikte
- Coaching-Prozess im Vertrieb
- Diagnostik von Verkaufsgesprächen
- Naive und professionelle Pattern und Verhaltensmuster
- Coaching im Vorfeld von Kundenterminen
- Coaching bei der Begleitung zu Kundenterminen
- Motivierende Coachinggespräche nach Kundenterminen
- Coaching zu anderen Aspekten der Vertriebsarbeit (Kundenportfolio, Zeitmanagement, Problemfälle, etc.)
- Transferplanung

**Dauer:** 2 Tage

