



Workshop: Mit Coaching zum Vertriebserfolg

Train the Trainer - Programm für Führungskräfte im Vertrieb.

Führungskräfte im Vertrieb werden befähigt, Veränderungen im individuellen Verhalten der Verkäufer anzustoßen und deren Umsetzung in der Praxis begleitend zu unterstützen. In der Folge werden die verkäuferischen Fähigkeiten der Mitarbeiter gestärkt und auf ein kontinuierlich hohes Niveau angehoben.

Ihre Vertriebsmanager lernen:

- die Leistungsfähigkeit der einzelnen Vertriebsmitarbeiter einzuschätzen,
- daraus das individuelle Entwicklungspotential zu erkennen und
- durch einen effektiven Coaching Prozess, die Verbesserungen im Verkaufsprozess erfolgreich zu implementieren.

Ihr Vorteil:

- Mehr Durchsetzungsstärke Ihrer Verkaufsmannschaft führt zu besseren Umsätzen bei gleichbleibenden Kosten.
- Sie stärken Ihre Wettbewerbsposition und verringern die Anzahl verlorener Verkaufsprojekte.
- Die Vorhersagegenauigkeit der Umsatzprognosen nimmt zu.
- Die sofortige Umsetzbarkeit der Trainingsinhalte führt nachvollziehbar zu messbaren und nachhaltigen Erfolgen.

Themen des Workshops:

- Evaluation der Leistungsfähigkeit der Vertriebsmitarbeiter
- Zielvereinbarungen zur persönlichen Entwicklung der Vertriebsmitarbeiter
- Das Mitarbeitergespräch
- Werkzeuge zur Leistungssteigerung und zur Entwicklung individueller teamorientierter Fähigkeiten
 - o Die Feedback-Methode
 - o Leitung von Projektberichten
 - o Analyse von gewonnenen und verlorenen Aufträgen
 - o Planung und Auswertung beim Besuch-coaching.

Ablauf des Seminars:

Das insgesamt dreitägige Seminar findet an zwei Terminen statt, die sechs Wochen auseinander liegen. Am ersten zweitägigen Termin werden die Grundlagen an Hand von realen Management-situationen (möglichst Beispiele der Teilnehmer aus der Praxis) erarbeitet und eingeübt.

Notwendige Hilfsmittel werden während des Trainings von den Teilnehmern erstellt und sind somit sofort einsetzbar. Nach einer Anwendungsphase der neuen Methoden in der Praxis, findet ein eintägiger Termin statt, der der Auswertung, der in der Praxis gemachten Erfahrungen, dient und eine Vertiefung des Erlernten zum Ziel hat.

Termine:

SMCV 17/01	21./22.03.2017
Folgetermin:	04.05.2017
SMCV 17/02	16./17.05.2017
Folgetermin:	22.08.2017
SMCV 17/03	19./20.09.2017
Folgetermin:	05.12.2017

Weitere Termine auf Anfrage unter

Wegzum@Erfolg-gh.de

Lieferumfang und Seminargebühr SMCV

Es ist unser Ziel, die Trainingsinhalte so weit wie möglich dem individuellen Bedarf der Auftraggeber und der Teilnehmer anzupassen. Dazu wird vor dem eigentlichen Training der Leistungsstand der Teilnehmer evaluiert, und die individuellen Trainingswünsche werden erfasst.

Vorbesprechung (ca. 4 Stunden) zur Festlegung der Ziele des Trainings. Bei firmeninternen Trainings werden die konkreten Rahmenbedingungen, die zu einem Trainingsbedarf geführt haben erfasst und die Teilnehmer des Trainings vom Vorgesetzten an Hand eines Fragebogens eingeschätzt. Das Ergebnis dieser Befragung wird im Rahmen der Vorbesprechung vertieft.

Evaluation: Selbsteinschätzung der Teilnehmer durch einen Fragebogen mit einem anschließenden ca. einstündigen persönlichen Gespräch zur Besprechung und ggf. Vertiefung der Ergebnisse der Befragung. Erfassen der Trainingswünsche der Teilnehmer.

Auf Wunsch ist auch ein Schattentag mit gesonderter Rechnung buchbar. An einem Tag begleitet der Trainer den Teilnehmer während eines normalen Arbeitstages. Das Ergebnis des Schattentages wird sofort im Anschluss ausgewertet.

Besprechung der Ergebnisse bei firmeninternen Seminaren mit dem Auftraggeber. Festlegung der Trainingsinhalte.

Trainingsblöcke laut unserem Angebot inklusive aller Trainingsmaterialien.

Nachverfolgen der selbst gesteckten Umsetzungsziele ca. drei Monate nach Abschluss des letzten Trainingstages bzw. bei zeitlich getrennten Trainingsblöcken zwischen den einzelnen Meetings. Dieser Abschnitt wird mit Hilfe eines Fragebogens und anschließend ca. ½ stündigem Telefongespräch durchgeführt.

Zertifikat: Am Ende des letzten Trainingstages wird dem Teilnehmer ein Zertifikat über die erfolgreiche Teilnahme ausgestellt.

Garantie: Die Teilnehmer eines Trainings haben die Möglichkeit in einem Zeitraum von 6 Monaten nach Beendigung des letzten Trainingstages, offene Fragen mit dem Trainer telefonisch nach Vereinbarung zu besprechen. Jedem Teilnehmer steht ein Kontingent von einer Stunde kostenfrei zur Verfügung.

Die Reisekosten des Trainers werden gesondert berechnet. Jedoch nicht zum Lieferumfang gehören die Reisekosten der Teilnehmer.

Seminargebühren SMCV:

1. Person	€ 2.100,- netto zzgl MwSt
2. Person	€ 1.900,- netto zzgl MwSt
Ab 3. Person	€ 1.700,- netto zzgl MwSt