

# Fit für das Vertriebscoaching

**Teil 1: Grundlagen und Methoden**

**Teil 2: Vertiefung**

**Teil 3: Coach the Coach**

<b>Seminarnummer</b>	16.09.0460.11
<b>Termin 1</b>	Mittwoch, den 21.09.2016 bis Freitag, den 23.09.2016
- <b>Zeit</b>	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- <b>Ort</b>	Räume 3, 4 und 5, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- <b>Referent/in</b>	Martina Kramer, Sparkassenakademie Baden-Württemberg
<b>Termin 2</b>	Mittwoch, den 26.10.2016 bis Donnerstag, den 27.10.2016
- <b>Zeit</b>	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- <b>Ort</b>	Räume 2 und 8, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- <b>Referent/in</b>	Martina Kramer, Sparkassenakademie Baden-Württemberg
<b>Zielgruppen</b>	Führungskräfte im Vertrieb, Verkaufstrainer
<b>Zielsetzung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Teil 1: Die Teilnehmer lernen und üben, die Potenziale ihrer Mitarbeiter zu erkennen und individuell zu fördern. Sie unterstützen ihre Mitarbeiter dabei, Chancen im Verkauf zu nutzen, schwierige Situationen zu lösen und neue Fertigkeiten zu erwerben. Hierfür kennen die Teilnehmer das grundlegende Coaching-Werkzeug und erwerben die Kompetenz, dieses in der Praxis anzuwenden.</li><li>• Teil 2: Aufbauend auf die im Grundlagenseminar vermittelten Fähigkeiten und den Erfahrungen aus der Praxisphase, vertiefen die Teilnehmer ihr Wissen über den Coachingprozess im Vertrieb. Die Teilnehmer lernen mittels Vertriebscoaching die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter zu optimieren und die Selbstverantwortung zu fördern.</li><li>• Teil 3: Schwerpunkte bilden die Bearbeitung relevanter und aktueller Problemstellungen / Fragestellungen und die weitere Förderung des Praxistransfers. Ziel des Coachings ist es, den Vertriebscoach am Arbeitsplatz zu unterstützen, seine Coaching-Fähigkeiten zu optimieren und auszubauen und so zur Erreichung der persönlichen Lernziele beizutragen.</li></ul>
<b>Inhalte</b>	<p>Teil 1:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Grundbegriffe und Grundlagen des Coachings</li><li>• Das Rollenverständnis als Führungskraft und Coach</li><li>• Anforderungsprofil eines Coaches</li><li>• Methoden des Coachings</li><li>• Wahrnehmungsfähigkeit und Gesprächshaltung des Coaches</li><li>• Zuhör- und Präzisionstechniken</li><li>• Fragetechniken im Coaching</li><li>• Feedbacktechniken</li><li>• Den Coachingprozess und Coachinggespräche strukturieren</li><li>• Ziele vereinbaren im Coachingprozess</li><li>• Intensives Training der Coachingtechniken</li></ul> <p>Teil 2:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Als Vertriebscoach Beratungssituationen begleiten</li><li>• Organisation und Vorbereitung</li></ul>

- Sich professionell als Coach im Kundengespräch verhalten
- Kritische Situationen meistern
- Verkäufliches Verhalten beobachten und im Coachinggespräch bearbeiten
- Visualisierungstechniken anwenden
- Ziele und Maßnahmen vereinbaren und nachhalten
- Akzeptanz für Vertriebscoaching schaffen
- Maßnahmenplanung für die Integration des Vertriebscoachings in den Führungsalltag

<b>Voraussetzungen</b>	Praktische Erfahrung im Verkauf oder im Verkaufstraining, in Gesprächsführung und in Feedbackprozessen
<b>Hinweis</b>	Teil 3: Coach the Coach: Terminierung erfolgt in Absprache mit den Teilnehmern
<b>Zuständig</b>	
- <b>Organisation</b>	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
- <b>Inhalt</b>	Winter, Sascha sascha.winter@svsaar.de
<b>Meldeschluss</b>	Freitag, den 05.08.2016