



Spitzenleistungen im Vertriebscoaching erzielen Impulse für mehr Produktivität

Buchungsnummer
RT0122-025

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Angehende und routinierte interne Coaches, Trainer & Führungskräfte, die den Wirkungsgrad von Vertriebscoaching und -training erhöhen und"e Erfolgsstory neu schreiben wollen

Sie sind bereits interner Coach und/ oder TrainrIn und möchten gerne Ihren persönlichen Prozess- und Methoden-Handwerkskoffer als Verantwortlicher für die Performance-Steigerung von

Ihren MitarbeiterInnen im Vertrieb aktualisieren? Dann melden Sie sich "serem Blended-Format "Spitzenleistungen im Vertriebscoaching""d lernen Sie innerhalb von 2 Präsenztagen und 2 Webinaren, welche neuen Tools Sie für Ihren beruflichen Alltag nutzen können.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

4

Termin

05.09.2022 - 07.11.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.650,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

"Höher, weiter, schneller" - das erwarten genossenschaftliche Häuser vom Vertrieb.

Über alle Segmente hinweg sind für das Überleben am Markt täglich Spitzenleistungen in Sachen Bestandskunden-Entwicklung und Neukunden-Gewinnung gefragt.

Doch wie sieht diesem Zusammenhang mit der Toolbox der internen Trainer und Coaches aus? Welche Elemente zur Produktivitätssteigerung haben hier in letzten Jahren Einzug gehalten? Wann haben verantwortliche Führungskräfte, interne Coaches und Trainer ihre Handwerkskoffer das letzte Mal inspiziert? Es ist wie im Spitzensport - wo Athleten zu Höchstleistungen antreten, wird der Trainer mit gleichen Maßstäben gemessen. Wenn am Kunden der Abschluss-Sprint gefragt ist, müssen interne Coaching-Prozesse olympiareif sein.

Freuen Sie sich auf ein Trainingsprogramm mit drei optimal aufeinander abgestimmten Teilstrecken. Das Aufwärm-Training als halbtägiges Online-Modul mit ersten inhaltlichen Impulsen und konkreten Warm-Up-Aufgaben. Das 2-tägige Präsenz-Modul als vielseitiger Mix aus Lern-Inputs, einprägsamen Visualisierungen, Fall-Simulationen, Arbeits- und Reflexions-Sprints. Das abschließende Online-Meeting als wertvolle Begleitung für Ihren persönlichen Praxis-Transfer.

Inhalte

- Sie können Beratungsgespräche treffsicher auf Produktivität und Qualität lesen.
- Sie erhalten weitreichende Impulse, um Coaching-Prozesse durch Visualisierung und Simplifizierung direkt zum Ziel führen.
- Sie werden inspiriert, den genossenschaftlichen Vertrieb mit Impulsen aus der Welt des agilen Arbeitens neu zu denken.
- Sie haben kreative Ideen, wie Sie interne Wissensvermittlung interaktiv und proaktiv gestalten.

ST0122-104 | Spitzenleistungen im Vertriebscoaching Online-Praxistransferstag
05.09.2022 | 09:00 - 17:00 Uhr Online

ST0122-105 | Spitzenleistungen im Vertriebscoaching erzielen - Impulse für mehr Produktivität
14.09.2022 - 15.09.2022 Seminar

ST0122-108 | ADG-Webinar: Spitzenleistungen im Vertriebscoaching Online-Praxistransferstag
07.11.2022 | 09:00-13:00 Uhr Online

Nutzen

- Revolutionieren Sie Ihre bisherige Lesart eines Kundenkontaktes im Vertriebscoaching und spüren Sie alle

Qualitäts- und Produktivitätshebel treffsicher auf.

- Modernisieren Sie Ihre hauseigene Methoden-Toolbox von der Standortbestimmung des Coachees bis zum Coaching-Bogen konsequent.
- Straffen Sie Coaching-Prozesse und reduzieren Sie das bisher verwendete Zeitbudget aller Beteiligten spürbar.
- Integrieren Sie agile und zeitgemäße Work-Styles in Ihr eigenes Verhaltens- und Trainings-Repertoire.

Dozenten

Gaby Vesen-Kramp

ist seit 1998 Expertin für operative und strategische Vertriebsentwicklung. Ihre Leidenschaft: Die Erfolgsstory für Vertriebs- und Führungsteams mit speziell entwickelten Sales-Methoden und agilen Work-Styles neu schreiben. Zahlreiche Referenzprojekte lassen die Teilnehmenden aus einem umfangreichen und vielseitigen „Formulierungs- und Anwendungs-Buffer“ schöpfen.