



WORKSHOP – COACHING DES VERKAUFSPROZESSES

WORKSHOP BESCHREIBUNG

Coaching des Verkaufsprozesses unterstützt den Manager bei der Implementierung von Verbesserungen im Verkaufsprozess. Der Workshop stellt ihm Werkzeuge zur Leistungssteigerung und zur Entwicklung individueller und teamorientierter Fähigkeiten zur Verfügung.

Die Teilnehmer lernen, wie durch effektives Coaching eine rasche Implementierung sowie eine nachhaltige Wirkung zu erzielen sind. In praxisbezogenen Übungen wird die Leitung von Projekt-Reviews, die Durchführung von Analysen gewonnener und verlorener Projekte und das Setzen von Zielen zur persönlichen Entwicklung trainiert.

WER SOLLTE TEILNEHMEN ...

Manager aller Führungsebenen, die für die Implementierung eines effektiven Verkaufsprozesses verantwortlich sind.

WORKSHOP ZIELE

- **Effektive Implementierung** – der Verkaufsmethoden zur Erhöhung der Erfolgsrate
- **Hoher Trainings-ROI** – durch Nutzung von Best-Practice-Erfahrungen
- **Führungsakzeptanz** – durch Vorleben der Konzepte
- **Nachhaltige Verbesserung** – durch Integration der Konzepte in den Geschäftsalltag
- **Höhere Produktivität und Motivation** – durch Coaching statt Kontrolle
- **Genauere Prognosen** – durch effektive Reviews von Verkaufsprojekten
- **Persönliche Entwicklung** – durch Erkennen und Beseitigen von Skill-Defiziten bei Einzelpersonen und Teams

WORKSHOP INHALT

- Mitarbeitern helfen, Skill-Defizite zu erkennen und zu beseitigen
- Erkennen der Bedeutung des Coaching für effektives Führen im Verkauf
- Moderation effektiver Reviews von Verkaufsprojekten
- Erkennen der wirklichen Probleme in Projekten und dem Verkaufs-Team bei der Lösung helfen
- Vertrauen im Team aufbauen und interne Kommunikation verbessern
- Reviews zur Analyse gewonnener und verlorener Projekte durchführen
- Verbessern der Qualität des Verkaufstrichters
- Vermeiden von Widerständen gegenüber Veränderungen
- Sich zum wirksamen Coach entwickeln

DAUER

Der eineinhalbtägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 8:30 Uhr und endet um 12:00 Uhr am zweiten Tag. Eine halbtägige Implementationskontrolle findet etwa drei Monate später statt.

VORBEREITUNG

Um den Nutzen dieses Workshops zu maximieren, bitten wir die Teilnehmer im Rahmen einer kurzen Vorbereitungsarbeit ihr heutiges Vorgehen beim Coaching sowie auftretende Probleme zu beschreiben. Die Teilnehmer wenden das Gelernte direkt im Tagesgeschäft an.