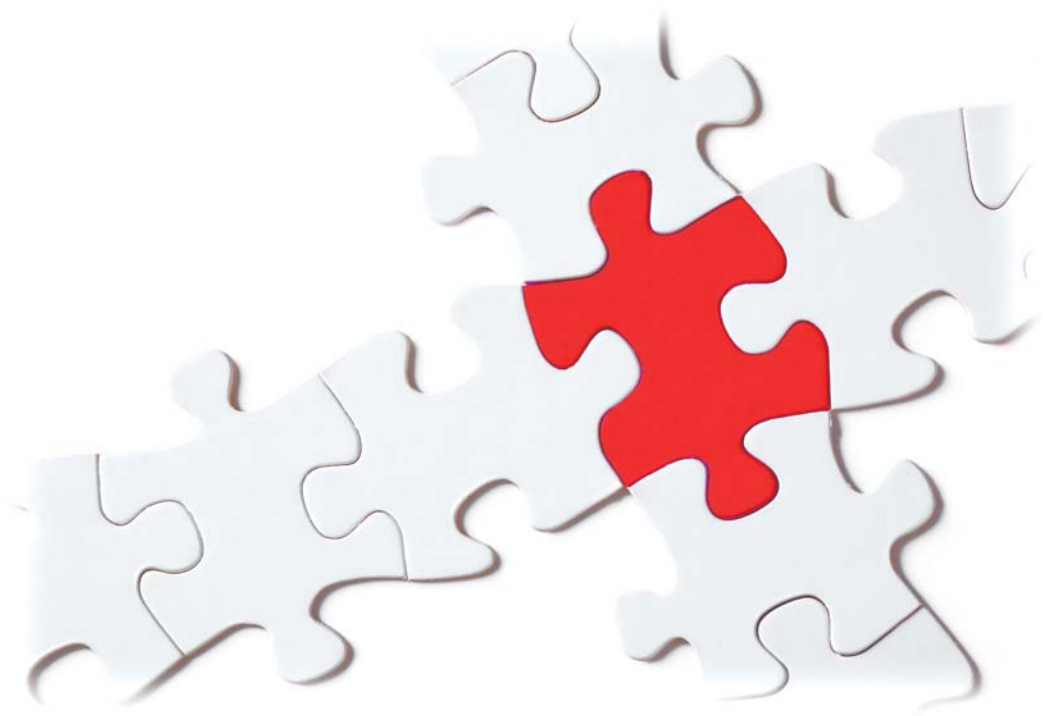


## SALES COACH

Master und Professional - Lehrgänge



**Puzzeln Sie Ihre Ausbildung**



## Stellen Sie sich Ihr ganz persönliches Qualifizierungskonzept zusammen!

Rund um die Basisausbildung zum „Zertifizierten Sales Coach“ haben Sie die Möglichkeit, durch den Besuch der im Folgenden beschriebenen Lern- und Entwicklungsmodule, Ihren individuellen Weg zum „...*ifsm* zertifizierten Sales Coach / Master“ und „Sales Coach / Professional“ zu planen. Mit jedem Qualifizierungsbaustein sammeln Sie Punkte und können in der von Ihnen selbst geplanten Ausbildungszeit eine höhere Qualifizierungsstufe erreichen. Sie stellen sich die Bausteine individuell zusammen und können diese selbstverständlich auch einzeln buchen. Alle Module ergänzen sich thematisch. Auch wenn Sie keinen Abschluss anstreben, können Sie sich natürlich für einzelne Bausteine anmelden.

Voraussetzung für die Qualifizierung „Master“ oder „Professional“ ist eine abgeschlossene Sales Coach Ausbildung (200 Punkte). Diese kann auch nach dem Besuch eines oder mehrerer Aufbaumodule absolviert werden.

Ab einer Punktezahl von 300 Punkten erlangen Sie die Qualifizierung zum

**...*ifsm* zertifizierten Sales Coach / Master**

Ab einer Punktezahl von 450 Punkten erlangen Sie die Qualifizierung zum

**...*ifsm* zertifizierten Sales Coach / Professional**

Der „...*ifsm* zertifizierte Sales Coach / Professional“ ist die höchste Qualifizierungsstufe, die Sie erreichen können. Sie garantiert Ihnen umfassende und individuelle Kompetenz als Sales Coach. Auf dieser Stufe können Sie Aufträge in den Bereichen Organisation, Team und Individuum hoch professionell begleiten. Weitere Voraussetzungen für das Erlangen des Professional sind das Erstellen einer Projektarbeit sowie ein fünfstündiges individuelles Coaching.

### Die Puzzle Bausteine:

-  **...*ifsm* zertifizierter Sales Coach: 200 Punkte (Basisausbildung)**
-  **zertifizierter Sales Reiss Profile Master: 75 Punkte**
-  **Sales Coach als Persönlichkeit: 50 Punkte**
-  **Sales Coach als Begleiter von Change Maßnahmen: 50 Punkte**
-  **Sales Coach als Trainer: 75 Punkte**
-  **Sales Coach als Initiator und Begleiter von Tifosi-Strategie™ Kampagnen: 50 Punkte**





## Zertifizierter Sales Reiss Profil Master

### Inhalte:

Erkenne, liebe und lebe Deine Lebensmotive!  
Menschen, die wissen, wer sie sind, sind in Ihrem Beruf spürbar glücklicher und motivierter. Sie akzeptieren sich selbst, respektieren und tolerieren aber auch Ihre Kollegen und Geschäftspartner. Wer seine Werte, Ziele und Motive genau kennt, ist in der Lage, sein Leistungspotenzial dauerhaft auszuschöpfen.

Ermöglichen Sie als „Sales Reiss Profile Master“ anderen Menschen, das eigene „Strickmuster“ kennen zu lernen und begleiten Sie diese auf ihrem Weg zu mehr innerer Klarheit. Dieser Prozess geht unserer Erfahrung nach immer mit einem großen Leistungssprung einher. Anwendung für den „Zertifizierten Sales Reiss Profil Master“ findet man im Sales Management, Coaching, aber auch in der Teamentwicklung und Personalauswahl. Ziel dieses Ausbildungsmoduls ist es, Sie so schnell wie möglich, i.e. direkt im Anschluss an das Training, fit für die Anwendung im beruflichen Alltag zu machen. Unsere „Reiss Profile Master“ Ausbildung fokussiert sich speziell auf den Bereich Sales.

In diesem Modul lernen Sie...

- die Grundlagen der Motivationspsychologie (Was ist normal, was unnormal?)
- die Theorie der Lebensmotive inklusive ihrer wissenschaftlichen Herleitung kennen sowie die Darstellung der 16 Lebensmotive und ihrer bipolaren Wirkungsweisen
- vertiefte Auswertungen mit Selbst- und Fremdbildern sowie Glaubenssätzen durchzuführen
- Auswertungsgespräche mit praktischen Tipps für den beruflichen Alltag zu leiten
- Harmonien und Disharmonien in Profilen zu erkennen und diese rückzumelden
- Handlungs- und Kommunikationsmaßnahmen für Führungskräfte und Coaches anzuwenden

### Zielgruppe:

Trainer/innen, Sales Coaches, Coaches, Personalentwickler/innen, Vertriebsführungskräfte, Vertriebsmitarbeiter/innen, Psychologen/innen

**Dauer:** 3 Tage

**Trainer:** Dipl. Psych. Markus Brand, Reiss Profile Master & Instructor



**Ort:** Urbar, Klostergut Besselich

Für diese Ausbildung werden Ihnen **75 Punkte** angerechnet





## Sales Coach als Persönlichkeit

### Inhalte:

Die Arbeit als Coach ist eine hochkomplexe Aufgabe. Coaching-Fachwissen und eine rationale Intelligenz sind sicherlich eine gute Basis, reichen aber schon lange nicht mehr aus. Wenn Sie es schaffen, auch Ihre emotionale Kompetenz mit Ihrer Intuition und Ihrem Wissen über die eigenen Stärken und Entwicklungsmöglichkeiten zu bündeln, können Sie wahrlich überragende Ergebnisse erzielen.

In diesem Modul lernen Sie...

- empathisch Kontakt aufzunehmen und zu halten
- aus unterschiedlichen, archetypischen Rollen heraus Ihren Coachee zu begleiten
- eigene Muster und Grenzen zu erkennen und sich abzugrenzen
- systemische, komplexe Situationen mit innerer Ruhe zu analysieren und intuitiv nachhaltige Lösungen zu ermöglichen
- ihre Selbstkompetenz, ihre Ausdrucks- und Handlungsfähigkeit zu steigern
- eine eigene kraftvolle und handlungsführende Vision zu entwickeln

### Zielgruppe:

Trainer/innen, Sales Coaches, Coaches, Vertriebsführungskräfte, Vertriebsmitarbeiter/innen, Menschen, die an sich arbeiten möchten

**Dauer:** 3 Tage

**Trainer:** Sabine Peter, Uwe Reusche



**Ort:** Urbar, Klostergut Besselich

Für diese Ausbildung werden Ihnen **50 Punkte** angerechnet.





## Der Sales Coach als Begleiter von Change Maßnahmen

### Inhalte:

Unternehmen müssen ihren Vertrieb immer wieder an die aktuellen und künftigen Marktanforderungen anpassen, um morgen noch erfolgreich agieren zu können.

Somit wird Change Management zu einem ständigen Begleiter für alle Vertriebsmitarbeiter. Gerade von einem Sales Coach wird heute auch ein Verständnis über Change Prozesse aus systemischer Sicht verlangt. Wer Stolpersteine und Erfolgsfaktoren bei Organisationsentwicklungsprozessen identifiziert und die Lösungsfindung begleitet, macht sich zu einem wertvollen Begleiter in Unternehmen. Als Coach wird man so zu einem Bindeglied zwischen Individuum, Team und Organisation.

In diesem Modul lernen Sie...

- klar und souverän eine Auftragsklärung durchzuführen
- die einzelnen Phasen einer Organisationsentwicklungsmaßnahme zu planen, zu gestalten und...
- ...diese mittels Coaching zu begleiten.
- Organisatorische Muster zu erkennen und Hypothesen zu bilden
- Systemische Verstrickungen zu identifizieren und zu lösen

### Zielgruppe:

Trainer/innen, Sales Coaches, Coaches, Vertriebsführungskräfte, Vertriebsmitarbeiter/innen, Geschäftsführer/innen, Berater/innen

**Dauer:** zwei Module à 2,5 Tage

**Trainer:** Klaus Kissel, Bernhard Knapp



**Ort:** Urbar, Klostergut Besselich

Für diese Ausbildung werden Ihnen **50 Punkte** angerechnet.





## Sales Coach als Trainer

### Inhalte:

Wer nachhaltigen Erfolg im Sales Coaching haben möchte, braucht Tools aus dem Trainerkoffer. In diesem Aufbaumodul erweitern Sie Ihren Methodenkoffer, damit Sie mit gezielten Trainingsimpulsen die Umsetzungskraft der Coachees erhöhen können.

In diesem Modul lernen Sie...

- Ihre Wahrnehmungsebenen als Coach/Trainer zu erweitern (Auf welchen Ebenen nehme ich wahr und wie gebe ich einem Coachee gezielt Feedback?)
- den Umgang mit Rollenspielen im Vertriebscoaching
- Videokamera und Videofeedback zielgerichtet einzusetzen
- Modell Coaching, i.e. Lernmodelle und Leitfäden für folgende Sales Coachingfälle gezielt zu trainieren:
  - Neukundenakquisition und Kaltakquise
  - Presentation Coaching – die Angebotspräsentation begleiten
  - Pricing – Preisverhandlung
  - ISPANA-Methode in der Bedarfsanalyse
- Nachhaltigkeit durch Transfermanagement zu erhöhen
- Gruppencoaching in Vertriebsteams zu entwickeln (Wie initiiere ich kollegiale Fallberatung im Vertrieb?)

### Zielgruppe:

Sales Coaches, Coaches, Vertriebsführungskräfte, Vertriebsmitarbeiter/innen

**Dauer:** zwei Module à 2,5 Tage

**Trainer/in:** Klaus Kissel, Heike Bruckhuisen



**Ort:** Urbar, Klostergut Besselich

Für diese Ausbildung werden Ihnen **75 Punkte** angerechnet.





## Der Sales Coach als Initiator und Begleiter von Tifosi-Strategie™ Kampagnen

### Inhalte:

Wer es schafft, das Herz seiner Kunden anzusprechen, dem gehören die Märkte der Zukunft. Denn er macht aus Kunden Fans. Wer seine internen sowie externen Fans erst einmal identifiziert hat, gewinnt leichter neue und besitzt einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil im Vertrieb. Fans sind bereit, sich für „ihr“ Unternehmen zu engagieren, Ideen zur Qualitätsverbesserung und Umsatzsteigerung einzubringen. Dies verlangt ein Umdenken bei allen Beteiligten. Das Motto: „der Kunde ist König“ ist Vergangenheit. Im Fokus steht jetzt der Fan. Dabei ist es als Sales Coach eminent wichtig, die Fan-Strategie zu begleiten und mittels Coaching am Laufen zu halten.

In diesem Modul lernen Sie...

- Fans aus dem Kundenstamm zu identifizieren
- neue Fans zu gewinnen
- Menschen zu mobilisieren und zu engagieren
- interne Fans zu mobilisieren und Ideen für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung zu generieren
- die Magie von Geschichten zu nutzen
- wie man sich eine eigene und einzigartige Position schafft
- Top Entscheider mittels Coaching bei der Tifosi-Strategie™ Umsetzung zu begleiten

### Zielgruppe:

Geschäftsführer/innen, Marketing- und Vertriebsleiter/innen, Trainer/innen, Sales Coaches, Coaches, Vertriebsführungskräfte, Vertriebsmitarbeiter/innen

**Dauer:** 3 Tage

**Trainer:** Michaela Mojzis-Böhm und Uwe Reusche



**Ort:** Urbar, Klostergut Besselich

Für diese Ausbildung werden Ihnen **50 Punkte** angerechnet.



**Kontakt:**

**.... ifsm**

Institut für Salesmanagement  
Kissel & Reusche GbR

Klostergut Besselich  
D - 56182 Urbar

Tel. +49 (261) 9 62 36 41

Fax. +49 (261) 9 62 31 14

email: [info@ifsm-online.com](mailto:info@ifsm-online.com)



*Andere Wege im Vertrieb suchen .... begleiten .... und gehen ....*



**[www.ifsm-online.com](http://www.ifsm-online.com)**