

Ausbildungsgang zertifizierterifsm

SALES COACH

Vertriebsmitarbeiter und Teams
zu Höchstleistungen begleiten

Ein umfassendes Ausbildungsprogramm
zum zertifizierten Sales Coachifsm
in 5 Seminarbausteinen



Der Begriff „Coaching“ wird heute überall in der Wirtschaft verwendet. Allerdings unter ganz unterschiedlichen Voraussetzungen.

Für uns ist "Coaching" eine effektive und sehr persönliche Art der individuellen Weiterentwicklung. Speziell beim Coaching zielt der Sales Coach darauf ab, die Leistung, die Lernfähigkeit sowie die Selbstverantwortung von Vertriebsmitarbeitern und ganzen Teams zu steigern. Es ist eine personenorientierte Beratung in allen Fragen des Vertriebs.

Dabei spielen das Denken, Fühlen und Handeln – kurz: die Persönlichkeit des Gecoachten eine zentrale Rolle. Denn: Was zählt, sind nicht kurzfristige Lösungen für existierende Probleme im Vertrieb, sondern Methoden, mit deren Hilfe man den Erfolg des einzelnen Mitarbeiters und den des ganzen Teams nachhaltig verbessern kann.

Fragen, die häufig im Vertriebsalltag auftauchen und mit Hilfe eines Coachings gelöst werden können:

- „Wie kann ich die täglichen Herausforderungen im Umgang mit den Kunden noch effektiver meistern?“
- „Wie gehe ich mit der momentan schwierigen Auftragsituation um?“
- „Wie organisiere ich meinen Vertriebsalltag?“
- „Wie betreibe ich am effektivsten Neukundenakquisition?“
- „Wie komme ich zu einem Abschluss?“
- „Wie könnten Vertriebsmitarbeiter besser kooperieren?“
- „Wie entwickelt man ein High-Performance-Sales-Team?“

Die Vorstellungen, wie diese Probleme am besten gelöst werden könnten, sind je nach Persönlichkeit der Führungskraft, eines oder mehrerer Sales-Mitarbeiter, sehr unterschiedlich. Deshalb ist es hilfreich, wenn der Sales Coach auch auf die Person bzw. auf das Team zugeschnittene Antworten und Lösungsvorschläge mit ihnen erarbeitet.

Durch unsere Methodik, die u.a. auf der Systemtheorie beruht, lernen Sie, die Mitarbeiter und das Team auf eine individuelle Art und Weise zu fordern und zu fördern. Denn: Beim Sales Coaching werden nicht konkrete Anweisungen gegeben oder Wege aufgezeigt, es soll vielmehr die Selbstwahrnehmung und die Eigenverantwortung des Gecoachten stärken, damit er lernt, bewusst eigene Entscheidungen zu fällen.

Es ist unsere feste Überzeugung, dass Menschen schon alle Ressourcen in sich tragen, die sie brauchen, um konkrete Probleme zu lösen. Mittels bestimmter methodischer Angebote hilft ein Coaching dabei, die Ressourcen zu entdecken und so neue Handlungsoptionen zu bekommen.

Der **Fokus** unserer Arbeit ist das **Finden eigener Lösungen**.

Coaching ist die effektivste Begleitmaßnahme, um herausfordernde Situationen im Vertrieb zu bewältigen. Der Sales Coach initiiert als Fachmann den Prozess der Lösungsfindung und unterstützt die Mitarbeiter(innen) beim Entwickeln von Handlungsalternativen.

Coaching ist also: **„Hilfe zur Selbsthilfe“**

COACH

„Jeder Mensch verdient Wertschätzung und Respekt vor seiner Einzigartigkeit.“

Dieser Grundsatz liegt unserem Ausbildungsangebot zum Sales Coach*ifsm* zugrunde.

Im Laufe der fünf Seminarbausteine entwickeln Sie mehrere Kompetenzen, die Sie zum Sales Coach*ifsm* qualifizieren:

Ihre persönliche Kompetenz als Sales Coach

Sie besitzen die Fähigkeit, ihr eigenes Handeln genau zu reflektieren. Sie wissen, wer Sie sind, wo Sie stehen, was Sie wollen und was Sie können. Durch intensives Ausprobieren und Erfahren der unterschiedlichen Coachingmethoden sind Sie sicher, ruhig und klar in Ihrem Vorgehen. Sie wirken souverän und authentisch.

Ihre Handlungskompetenz als Sales Coach

Als professioneller Sales Coach besitzen Sie die Fähigkeit, einen Coachingprozess methodisch und prozessorientiert zu begleiten. Sie sind in der Lage, die Persönlichkeit und Lebenssituation Ihres Coachees in die Lösungsfindung zu integrieren. Sie arbeiten mit verschiedenen Modellen aus dem Bereich der Psychologie.



Ihre Beziehungskompetenz als Sales Coach

Sie können zu Ihrem Coachee einen Kontakt aufbauen, gestalten und halten, der durch Wertschätzung geprägt ist. Sie sind dazu in der Lage, ihn zu stützen, schützen, fördern, fordern und bei Bedarf auch mit Ihren Beobachtungen zu konfrontieren. Sie erkennen schnell mögliche Konflikte und stellen sich diesen bewusst und selbstkritisch. Sie können Ihren Standpunkt klar darlegen und sind in der Lage, Kompromisse zu entwickeln.

Ihre Feldkompetenz als Sales Coach

Ihre Feldkompetenz besteht darin, ein „Coaching on the Job“ zielorientiert zu planen, durchzuführen und dauerhaft zu implementieren. Sie begleiten Ihre Coachees bei Kundenbesuchen und unterstützen sie im Anschluss durch ein lösungsorientiertes After Sales Coaching Gespräch.



Modul 1 | „Der Coach als Persönlichkeit“

In diesem Modul entwickeln Sie ein Grundverständnis für die Themen „Kommunikation und Sales“ und „systemisches Coaching“. Darüber hinaus setzen Sie sich mit Ihrem Selbstbild und Ihrer Wirkung nach Außen auseinander.

Inhalte:

- Das*ifsm* Sales Modell – Anlässe für Coaching im Sales identifizieren
- Standortbestimmung: Selbstbild und Fremdbild
- Kontaktgestaltung, Projektion, Grenze
- Meine Persönlichkeit und Haltung als Coach
- Entwicklung eines eigenen systemischen Sales Coaching-Verständnisses
- Methoden der Auftragsklärung im Coaching
- Modelle der Kommunikation im Vertrieb und der systemisch, konstruktivistischen Sichtweisen
- Die Struktur eines Coachingprozesses erkennen
- Eigene Anlässe für Coaching im Arbeitsumfeld identifizieren und ein Lernprojekt auswählen
- Bildung von Lerngruppen für den Praxistransfer

Praxistransfer

- Ziel und Aktionsplan für das eigene Business erstellen

Filmabend zum Thema Coaching

Modul 2 | „Sales Coach als Begleiter“

In diesem Modul lernen Sie Methoden und Techniken kennen, mit denen Sie Lernprozesse im vertrieblichen Coaching analysieren und anstoßen können. Ziel ist es, einen individuellen und professionellen Coachingstil zu entwickeln.

- Auftragsklärung im Sales Coaching
- Grundmodelle im Sales Coaching – vom Verhalten zu Glaubenssätzen
- Grundwerkzeuge im systemischen Sales Coaching vertiefen und an eigenen Fällen üben
- Auftragsklärungsgespräch 2: Die Vereinbarung mit dem Auftraggeber fixieren
- Beziehungsformen zum Coachee: Kontakt gestalten und Phasen der Beziehungsbildung
- Coachinggespräche zur Akquisitionsvorbereitung professionell führen lernen
- Motive, Handlungen und Werte Ihres Mitarbeiters und seines beruflichen Umfeldes verstehen
- Ziele klar formulieren und verfolgen
- Vom Problem zur Lösung: Systemische Interventionen im Sales Coaching Prozess
- Übungen, um die Reflexionsfähigkeit beim Coachee zu fördern
- Analysemodelle im Coaching anwenden
- Praxisübungen

Praxistransfer

- Erstellen eines Ziel- und Aktionsplans für das eigene Business

Kamingespräche mit interessanten Persönlichkeiten aus der Wirtschaft, Wissenschaft und Kunst



Modul 3 | „Der Sales Coach als Prozessunterstützer / Coaching on the Job“

In diesem Modul lernen Sie in sehr praxisnahen Übungen einen "Coaching-on-the-Job-Prozess" zu planen, durchzuführen und dauerhaft erfolgreich in einem Unternehmen zu implementieren.

An Hand eigener Live-Coaching-Sessions werden die Stufen eines nachhaltigen Lernprozesses on-the-Job erarbeitet.

- Coachingverträge in der Lerngruppe schließen
- Entwicklung einer Akquisitionsstrategie
- Die Karriere entwickeln und begleiten
Transfermanagement beginnt bereits vor dem Coaching
- Intensive Praxisübung über zwei Tage:
 - Das Vorgespräch vor der Coaching-on-the-Job-Maßnahme
 - Durchführung verschiedener Coaching-on-the-Job-Maßnahmen
 - Feedbackgespräch
 - Reflexion des Coachingprozesses und Feedback für den Coach (auch mit Videokamera)
- Aufbau einer Coaching-on-the-Job-Maßnahme und Vernetzung mit anderen Personalentwicklungsmaßnahmen
- Coaching und Training-on-the-Job in Unternehmen erfolgreich einsetzen und Unterschiede erkennen, wann Coaching und wann Training sinnvoll ist
- Systemische Coaching Interventionen im Nachgespräch
- Einbindung von Rollenspielen in das Nach- oder Vorgespräch

Praxistransfer

- Erstellen eines Ziel- und Aktionsplans für das eigene Business

Kamingespräche mit interessanten Persönlichkeiten aus der Wirtschaft, Wissenschaft und Kunst

Modul 4 | „Der Sales Coach als Teambegleiter“

Im Mittelpunkt dieses Moduls steht das Sales Team, welches Sie in Ihrem Prozess von der Teamgründung bis hin zum High Performance Sales Team begleiten möchten. Sie lernen in diesem Modul Methoden der Moderation bzw. gewinnenden Teamkonfrontation.

- Coaching von Einzelnen/Coaching von Gruppen – Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- Das Sales Team als Lernchance: Teamfunktionen, Teamrollen und Teamkonflikte identifizieren lernen
- Vom Vertriebsteam zum High Performance Sales Team – die Stufen zum Erfolg begleiten lernen
- Gruppendynamiken erkennen und nutzen – welches Interaktionsschema wähle ich
- Teamidentität mit gestalten durch aktive Störungen – die Teampartitur kennenlernen
- Die Struktur von erfolgreichen Teammeetings planen – der Moderationszyklus
- Systemische Coaching Interventionen im Team – Workshop-Formate planen und durchführen
- Ergebnisorientiertes Sales Teamcoaching im Vertrieb durch die Methodik der Review-Meetings erreichen

Praxistransfer

- Erstellen eines Ziel- und Aktionsplans für das eigene Business

Kamingespräche mit interessanten Persönlichkeiten aus der Wirtschaft, Wissenschaft und Kunst

Bei den Modulen 1 bis 4 bieten wir Ihnen ein besonderes Highlight – unsere Kamingespräche. Wir konnten spezielle Gastreferenten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Kunst gewinnen, die mit Ihnen an je einem Abend das Thema Sales Coaching mit individuellem Fokus diskutieren und reflektieren.

Modul 5 | „Der Sales Coach: Handeln im Gesamtprozess“

Aufbauend auf den vier vorangegangenen Modulen führen wir hier das Gelernte zusammen und vertiefen bzw. erweitern die Erkenntnisse. Sie lernen Beratungstechniken aus dem Bereich der strategischen Sales Coachingberatung kennen und trainieren diese am eigenen Modell. Gleichzeitig reflektieren Sie Ihren Entwicklungsprozess während der Ausbildung und präzisieren Ihre persönliche Sales Coachingvision.

Metaphorisches Sales Coaching

- Wie ich mit Metaphern schnelle Ergebnisse erzielen kann
- Coaching mit Metaphern im Sales Coaching ausprobieren

Strategisches Coaching im Vertrieb

- Die Visionsplanung und Strategien erarbeiten im Sales Coaching
- Aktionskompetenz fördern und Commitment für die Umsetzung
- Coaching und Feedback in Kleingruppen mit jeweils einem Trainer

Handeln im Gesamtprozess

- Supervision der eigenen Coachingfälle
- Testing anhand von eigenen Coachingfällen mit abschließendem Feedback zu den erlernten Coaching Kompetenzen

Input: Das kleine ABC der rechtlichen Grundlagen für die Tätigkeit als Coach

Reflexion

- Klären offener Fragen
- Rückblick auf den Entwicklungsprozess während der Ausbildung

Integration

- Würdigung und Integration des Erlernten in den Arbeitsalltag
- Abschlussfeier als Abschlussritual für diese Ausbildung planen und durchführen

Abschlussfeier



Zielgruppe für den Ausbildungsgang:

- Vertriebsführungskräfte, Key Account Manager/-innen, Salesmanager/-innen
- Leiter/-innen von Filialen und Niederlassungen
- Key Player im Vertrieb: Qualifizierte Mitarbeiter im Innen- und Außendienst, die eine Karriere im Vertrieb anstreben
- Vertriebscontroller/-innen
- Personalentwickler/-innen, die Vertriebsunterstützung betreiben möchten
- Vertriebstrainer/-innen
- HGB 84-Handelsvertreter/-innen



Ziele:

- Sie kennen die Elemente eines Sales Coachingprozesses und können diese zielorientiert anwenden
- Sie begleiten Sales Entwicklungsmaßnahmen auf persönlicher Ebene
- Sie begleiten Vertriebsmitarbeiter zum Kunden und steigern die Effektivität durch direktes Feedback
- Sie können „Coaching-on-the-Job-Maßnahmen“ entwickeln und begleiten
- Sie führen Auftragsklärungsgespräche
- Sie tragen dazu bei, dass der Außendienst wieder Spaß macht und dadurch produktiver wird



Prozessbegleitung

Parallel zu den Präsenzveranstaltungen erarbeiten die Teilnehmer ihr persönliches Sales Coachingkonzept. Dies ermöglicht einen hohen Praxistransfer sowie eine schnelle und erfolgsorientierte Integration der Inhalte in Ihren Arbeitsalltag. Somit ist ein schneller ROI der Ausbildungsinvestition gesichert.

Unterstützend wirken während der gesamten Ausbildung regional selbst organisierte Arbeits- und Lerngruppen. Die Inhalte und Konzepte können reflektiert und kritisch hinterfragt werden. (insgesamt 20 Stunden Lerngruppenarbeit)

Bei Bedarf können die Teilnehmer ein individuelles Coaching zum reduzierten Preis in Anspruch nehmen. Das Institut für Salesmanagement stellt einen Pool von professionellen Sales Coaches zur Verfügung.

Team der ifsm-Referenten



Herr Uwe Reusche



Herr Klaus Kissel



Frau Heike Bruckhaisen

Mögliche Themen unserer Gastreferenten bei den Kamingsgesprächen:

- Meine Werte und Ethik im Sales Coaching
- Anforderungen an Sales Coaches in der Wirtschaft
- Neurobiologische Erkenntnisse – was heißt das für das Coaching von Morgen
- Kreativitätstechnik im Team – kreative Formen aus den Bereichen der Kunst, um Vertriebsteams zu entwickeln

Voraussetzungen:

- abgeschlossene Berufsausbildung
- mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb oder in der Personalentwicklung
- Zulassung zur Ausbildung erfolgt nach individuellem Vorgespräch mit den Ausbildungsleitern

Dauer:

Gesamtdauer 20 Tage
Aufgeteilt in 5 Module

Der Ausbildungsgang endet mit dem Zertifikat
„**zertifizierter Sales Coach ...ifsm**“

Ihre Investition

20 Tage Ausbildung, inkl. Seminarmaterial
Preis siehe Einleger

Ihre Investition beinhaltet für alle Module umfangreiches Arbeitsmaterial. Hinzukommen evtl. Kosten für Übernachtung, Frühstück, Mittagessen und Abendessen.

Anmeldungsrücktritt ist schriftlich bis vier Wochen vor Beginn der Ausbildung gebührenfrei möglich. Bei Abmeldung innerhalb 4 Wochen vor Ausbildungsbeginn berechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Ersatzweise können Sie auch einen Teilnehmer/-in nominieren.

Organisation

Gerne stellen wir Ihnen bei Bedarf eine Liste mit Hotels aus der Umgebung zur Verfügung. In einigen Hotels haben wir für unsere Sales Coach Ausbildungskandidaten einen ifsm-Vorzugspreis.

Sprechen Sie uns einfach darauf an:
+49-261-9623-641

Besonderes Angebot für Firmen

Speziell für Firmen bieten wir folgenden Preisvorteil:

Bei Anmeldung von bis zu 3 Mitarbeitern:
5 % auf den gesamten Preis

Bei Anmeldung von bis zu 6 Mitarbeiter:
10 % auf den gesamten Preis

Für die Durchführung eines internen Lehrgangs erstellen wir für Sie ein individuelles Angebot

Begrenzte Teilnehmerzahl

Um ein intensives Arbeiten zu ermöglichen, ist die Anzahl der Teilnehmer/-innen auf 16 Personen pro Ausbildungsgang begrenzt. Wir empfehlen daher eine frühzeitige Anmeldung.

Anmeldung

Online möglich unter ifsm-online.com
oder den beiliegenden Abschnitt per Fax

Nähere Informationen erhalten Sie unter:

www.ifsm-online.com



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



www.ifsm-online.com

