

So coachen Verkaufsführungskräfte richtig

— motivieren zur Selbstständigkeit —

Die Situation

Die Außendienstführungskräfte auf den unteren Ebenen begleiten die Verkäufer auch vor Ort — oder sollten es zumindest tun. Die meisten dieser Führungskräfte haben aber keine diesbezügliche Ausbildung. Oft führt dieser Umstand zu unbefriedigenden Ergebnissen während des "Training on the JOB" (TOJ). Die Führungskraft will beweisen der bessere Verkäufer zu sein, der Mitarbeiter empfindet sich als Kopie, die Feedback-Gespräche verlaufen ineffektiv oder gar demotivierend. Es endet darin, dass die so wichtigen gemeinsamen Kundenbesuche mit anschließendem Gespräch nicht mehr geführt werden, weil sich alle Parteien dabei unwohl fühlen. Dabei steckt in diesen Gesprächen eine große Entwicklungschance für Verkäufer.

Der Nutzen

Führungskräfte lernen was TOJ wirklich bedeutet. Sie sind nach der Veranstaltung in der Lage die Verkäufer am "Point of Sale" wirkungsvoll zu begleiten und zu fördern. Wegen der durchgängigen Konzeption in der Außendienst-Begleitung gewinnen die "Bordsteingespräche" an Tiefe und Effektivität. Beide Partner fühlen sich wohl in der Situation und der Verkäufer erhält wertvolle Tipps für seine zukünftigen Verkaufsaufgaben. Die Gesprächskompetenz des Verkäufers steigt spürbar an — das zeigt sich im Umsatz!

Die Zielgruppe

Führungskräfte, die auch den Arbeitsauftrag haben, Ihre Mitarbeiter bei Kundengesprächen zu begleiten, zu fördern und zu fordern

Die Themenschwerpunkte

- Grundlagen des TOJ
- Grundlagen des Lehrens
- Vorbereitung eines TOJ
- Verhalten während des Verkaufsgesprächs
- Saubere Rollenverteilung
- Beobachtungskriterien definieren
- Nachbereitung eines TOJ

Die Methoden

Lehrgespräche, Partner- und Gruppenarbeiten, vor allem aber viele Rollenspiele zur schnellen Umsetzung der Lerninhalte

Ihr Seminarleiter

Wolfgang Stoffel

Wann und wo

05.03.-07.03.2007 in Hamburg
07.11.-09.11.2007 in Düsseldorf

Seminargebühr

€ 1.125,00 zzgl. MwSt

Teilnehmer

min. 6 — max. 12



Wolfgang Stoffel

Jahrgang 1958 • über 15-jährige Tätigkeit im Vertrieb sowohl als Verkäufer als auch in unterschiedlichen Führungspositionen • mehrjährige Tätigkeit in leitender Position als Personalentwickler/ Vertrieb in einem Großunternehmen • Trainer und Coach seit 1989 • Trainer- und Coachausbildung • Fachbuchautor: "Geschick fragen", "Gezielt verhandeln und gewinnen", "99 Tipps für den erfolgreichen Verkauf"

Arbeitsschwerpunkte:

Verkaufstraining, Train the Trainer, Coaching von Verkäufern und Verkaufsführungskräften