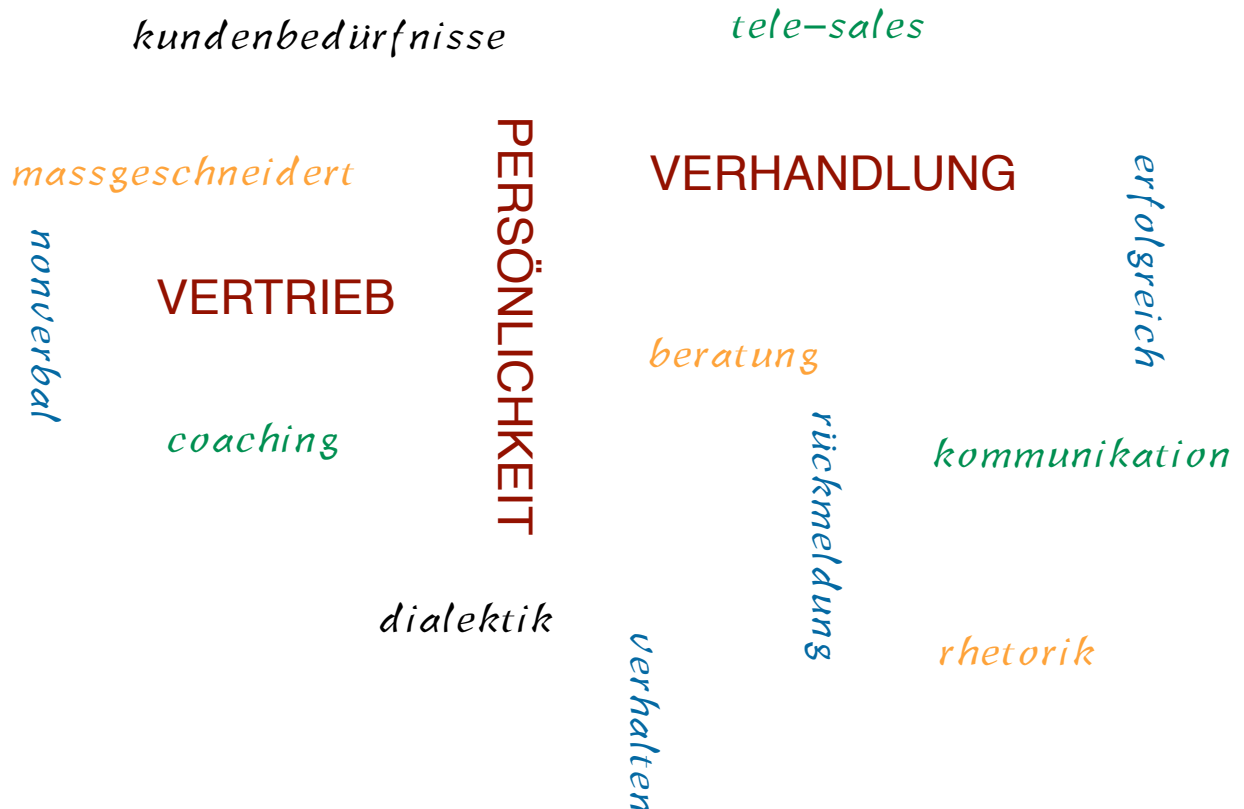


KURSBESCHREIBUNG

COACHING ON THE JOB



Ein „Coaching on the job“ hilft den einzelnen Mitarbeitern, Ziele und Vorgaben zu erreichen. Unser höchstes Ziel ist es, Sie und Ihre Mitarbeiter durch entsprechende praktische Situationen direkt am Arbeitsplatz zu fördern und zu qualifizieren. Sie verbessern dadurch die Kundenzufriedenheit, ermöglichen Erfolgserlebnisse der Mitarbeiter und steigern somit den Unternehmenserfolg.

Viele Unternehmen aus der IT Branche wie Oracle, aus der Verwaltung wie OCN, Fribourg oder der Industrie wie SKF fördern so ihre Mitarbeiter.

Wann dürfen wir Sie unterstützen, mehr Ertrag zu generieren?
Rufen Sie uns an!

Zielgruppe: Führungskräfte, Vertriebsleiter Vertriebs- und Verkaufsmitarbeiter aus allen Bereichen, Einkäufer, Call-Center-Mitarbeiter, Telemarketing-Mitarbeiter, Berater, Vertriebsingenieure sowie Techniker im Verkauf, Mitarbeiter im Außen- und Innendienst, Sales-Spezialisten, Consultants, Support-Mitarbeiter, Marketing- und Projekt-Mitarbeiter, Produktionsleiter, IT-Mitarbeiter, Service-Mitarbeiter, Auszubildende.

Ziel: Praxiscoaching – Die Teilnehmer erreichen zusammen mit dem Praxiscoach von der Geschäftsleitung gesteckte Ziele.
Verkaufsworkshop – Sämtliche vorgegebene Ziele werden bis zum Ende des Workshops gemeinsam erreicht. Die TeilnehmerInnen erkennen, wie Verkaufshilfen effizient eingesetzt, Einwände und Reklamationen professionell behandelt und Abschlüsse erzielt werden.

Inhalt: Gemäß Absprache mit dem entsprechenden Verkaufsleiter.

Praxiscoaching – Im Vorfeld der Feldbegleitung wird mit dem Berater ein Mini-Assessment durchgeführt. Dabei empfehlen wir den Einsatz der Insights Discovery Potenzialanalyse (Version Basis und Verkauf). Diese dient der Verkaufsleitung ebenfalls als Motivations- und Führungsinstrument.

Vorgehen:

Verkaufsworkshop – Während den Ausbildungsphasen können die Teilnehmer anhand von Lehrgesprächen, eigenen Präsentationen und Rollentrainings ihr soeben erworbenes Wissen anwenden.

Gerne unterstützen Sie unsere erfahrenen Trainer und Consultants mit einer entsprechenden Qualifizierungsbedarfsanalyse.

Um Ihren Lernerfolg zu sichern und Sie bei der Erreichung Ihrer individuellen Ziele zu unterstützen, bieten wir Ihnen nach dem Training ein individuelles Coaching mit einem oder mehreren Trainern aus Ihrer Ausbildung zu einem Vorteilspreis an.

Dauer:

Praxiscoaching: ab 1 Tag / Gruppen und Einzelcoaching sind möglich.

Verkaufsworkshop: 0.5 – 1 Tag.

Teilnehmer:

max. 12 Personen