

Trainingssteckbriefe (3)

Thema	Vertriebssteigerung mit Coaching
Zielgruppe	Führungskräfte (FK) im Vertrieb
Lernziel(e)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Coaching als FK wirkungsvoll einsetzen ➤ Eigene Werte und Muster gezielt überprüfen ➤ Vertriebserfolg mit Coaching steigern ➤ Eigene Wirksamkeit als FK erhöhen
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Was ist Coaching, was nicht ➤ Warum Coaching im Vertrieb ➤ Wirkungshebel ➤ Fragetechnik ➤ Das Coaching-Gespräch
Methoden	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Erfahrungsaustausch ➤ Lehrgespräch ➤ Praxissimulation ➤ Übungen
Organisatorisches	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dauer: 2 Tage (auch modular möglich) ➤ Interne- oder externe Durchführung ➤ Max. 9 Teilnehmer ➤ Teilnehmerunterlagen + Fotoprotokoll werden zur Verfügung gestellt