



Vertrieb und Kundenorientierung

Vertriebscoaching

Die Potentiale und Ressourcen von Vertriebsteams sind häufig nur bedingt bekannt. Ein professionelles Coaching durch einen vertriebserfahrenen Trainer unterstützt Sie dabei, die Vertriebsergebnisse Ihres Unternehmens individuell und zeitnah zu steigern. Wir zeigen Ihnen die Entwicklungspotenziale Ihrer Mitarbeiter auf und optimieren Ihr Führungsverhalten.

Inhalt

Persönliche Potential-Analyse
Analyse des Verkäufer- und Führungsprofils
Darstellung der Stärken und Entwicklungspotenziale
Möglichkeiten und Grenzen der individuellen Entwicklung
Analyse der Vertriebsplanung und Vertriebssteuerung
Erarbeiten von Zielüberprüfungs- und Kritikgesprächen
Darstellung geeigneter Maßnahmen und Instrumente
Herausarbeiten der Produktmerkmale
Zielmärkte und Zielkunden, Neukunden-Akquisition
Wege der zielgerichteten Kundenansprache
Optimierung von Gesprächstechniken
Darstellung erprobter Vertriebsstrategien und Vertriebsmethoden

Ziele

Potenzialanalyse und Optimierung von Vertriebsprozessen
Methodisches Vorgehen in der Kundengewinnung
Messbare Erfolgsaussichten und Planungssicherheit
Erfolgskontrolle, um den Zielerreichungsgrad festzustellen
Optimierung bei der Angebotserstellung und -präsentation.

Methodik

Einzel- und Gruppencoaching

Dauer

variabel