Coaching im Vertrieb:
Erweiterung der persönlichen Verkaufskompetenz

Ein personenzentriertes Coaching ist das wirkungsvollste Instrument, um zukünftig Höchstleistungen im Verkauf zu erzielen. Reaktionen von Kunden, insbesondere aber das eigene Verhalten in Verkaufsgesprächen, werden zusammen mit einem zertifizierten und im Verkauf erfahrenen Coach analysiert, reflektiert und bewertet, um daraus Methoden und Vorgehensweisen zu entwickeln, die den persönlichen Verkaufserfolg nachhaltig festigen und zukünftig steigern.

Mögliche Coaching-Ansätze:

- Verkürzung und Optimierung der Einarbeitungsphase neuer Verkäufer/innen
- Steigerung der Verkaufsergebnisse:
  Eigene Stärken und Potenziale erkennen und für den persönlichen Erfolg nutzen
- Erweiterung der eigenen Verhaltens- und Kommunikationsfähigkeiten im Verkaufs- und Beratungsgespräch (Selbst- und Fremdbild)
- Selbstvertrauen und Sicherheit in schwierigen Akquisitions-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen gewinnen
- Verkaufschancen realistisch bewerten und zum Abschluss bringen
- Ursachen von Umsatzrückgang, Kundenbeschwerden und Leistungsschwankungen analysieren und Strategien zur Lösung gemeinsam erarbeiten

Zielgruppe: Verkäufer/innen mit/ohne Berufserfahrung, die ihre Verkaufskompetenz gezielt erweitern möchten

Methodik: Coaching ist ein zielorientierter und interdisziplinärer Beratungsprozess:

Fundiertes Feedback und Selbstreflexion sind wichtige Bestandteile. Der Coach begleitet den Verkäufer zu Kunden und in seinem typischen Arbeitsumfeld. Die Erweiterung der eigenen Verkaufskompetenzen durch die Förderung vorhandener Stärken und Potenziale steht dabei im Vordergrund. Coaching ist die wirkungsvollste Methodik für persönliche Spitzenleistungen im Verkauf!

Tagessatz: 740,– € zzgl. MwSt einschließlich Spesen und Reisekosten

Termine: in Absprache

Haben Sie Fragen? Bitte sprechen Sie uns an.

Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Tel. +49 7141 91132 -01
Mail info@modul-training.de