

Coaching on the Job

Seminar für Führungskräfte im Ein- und Verkauf

1. Allgemeines

Einkauf und Verkauf sind die direkte Verbindung zwischen Unternehmen und Kunden. Die dabei erzielte Verkaufsleistung ist einer der Hauptfaktoren beim Return on Investment.

Führungskräfte, im speziellen Verkaufsleiter, sind daher gemeinsam mit ihren Mitarbeitern wesentliche Leistungsträger der Erfolgsbilanz. Eine ihrer wichtigsten Führungsaufgaben ist der Aufbau eines leistungsstarken Mitarbeiterteams, das beim Kunden überzeugt. Dazu ist es notwendig, dass Vorgesetzte im Rahmen ihrer Führungsverantwortung ihre Mitarbeiter fallweise auch in der täglichen Interaktion mit den Kunden begleiten. Aufgrund strukturierter Beobachtungen und gemeinsamer Zielvereinbarungen kann sodann der Mitarbeiter individuell weiter entwickelt werden. Die dazu erforderlichen Führungsgrundlagen und Techniken sowie notwendige Soft Skills zur erfolgreichen Mitarbeiterführung im täglichen Kundenkontakt werden in diesem Seminar vermittelt.

Das vorliegende Seminarangebot richtet sich demnach an Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf und ist gleichermaßen auch für den Einkauf einsetzbar.

2. Seminarziele

Das Seminar soll die Führungskraft befähigen nachstehende Aufgaben der Mitarbeiterführung zu erfüllen.

- Analyse des Mitarbeiters hinsichtlich Ausbildung, Wissensstand, Qualifikation, Leistungsvermögen, Leistungsbereitschaft, Einstellung und Motivation.
- Vermitteln und Setzen klarer Ziele.
- Führen von Zielvereinbarungsgesprächen.
- Erarbeitung von Beobachtungskriterien für die Kundeninteraktion.
- Begleitung und Beobachtung des Mitarbeiters bei seiner Verkaufsarbeit im direkten Kundenkontakt.
- Analyse und Auswertung der Erkenntnisse aus dem direkten Kundenkontakt.
- Aufbauendes Feedback zur Ableitung der persönlichen Entwicklungspotenziale des Mitarbeiters.
- Konkretisierung der Fördermöglichkeiten des Mitarbeiters.

3. Seminarinhalte

Die Seminarinhalte werden in drei Modulen (jeweils zwei Seminartage) durch Theorie-Inputs, praktische Gruppenarbeit, Fallbesprechungen aus der Praxis und themenbezogene Übungen vermittelt.

Modul 1

- Erfolgsphilosophie
- Grundsätze erfolgreicher Führung
- Lernpsychologie
- Grundlagen der Kommunikation
 - Kommunikationstechniken
 - Ganzheitliche Kommunikation
 - Aktives Zuhören
- Gesprächstechnik
 - Gesprächsvorbereitung
 - Verkaufsgespräch
 - Korrekturgespräch
 - Beurteilungsgespräch
- Fallbesprechungen und Übungen

Modul 2

- Zielvereinbarung
- Beobachtung und Wahrnehmung
- Selbst- und Fremdbild
- Feedback Technik und Regeln
- Motivation
- Fallbesprechungen und Übungen

Modul 3

- Visualisierungstechniken
- Analyse- und Auswertetechnik
- Besprechungsmanagement
- Grundlagen des Konfliktmanagements
- Mitarbeiterförderung und Mitarbeiterentwicklung
- Fallstudien aus der Praxis