



Coaching

Vertriebscoaching - oder Training on the Job

Nutzen Sie die Zusammenarbeit mit einem externen Experten – für die gezielte Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter im Vertrieb



Trainer
Mediator
Systemaufsteller & Coach



Coaching

Ihr Nutzen

Sie wissen genau, in Ihrem Vertriebsteam steckt mehr Potenzial als das, was Sie monatlich in Ihren Ertragslisten sehen.

Sie wissen auch, Sie als Führungskraft im Vertrieb haben nicht immer die nötige Zeit, Ihre Mitarbeiter konsequent in der täglichen Arbeit "rund um den Kunden" zu begleiten.

Gezieltes, individuelles Vertriebscoaching oder "Training on the Job" durch einen erfahrenen Praktiker macht oftmals den Unterschied vom guten Mitarbeiter zur Spitzenkraft im Vertrieb aus.

Die Schwerpunkte der Coachingarbeit mit dem jeweiligen Mitarbeiter werden in einem gemeinsamen Vorgespräch ermittelt und festgelegt ebenso wie die Dauer des Prozesses.



Coaching

Coachinganlässe für Mitarbeiter

- Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Die Einstellung des Mitarbeiters zu seiner Aufgabe
- Wie systematisch bearbeitet Ihr Mitarbeiter seinen Markt?
- Welche Beratungsqualität erreicht Ihr Mitarbeiter?
- Welche Potenziale der Bedarfsanalyse nutzt Ihr Mitarbeiter noch nicht?
- Wie erreicht Ihr Mitarbeiter seine Kunden emotional?
- Wie gelingt es Ihrem Mitarbeiter, Kunden persönlichen Nutzen zu vermitteln?
- Wie erhöht Ihr Mitarbeiter seine Abschlussquote?
- Wie steigert Ihr Mitarbeiter seine Cross-Selling-Quote?
- Wie gewinnt Ihr Mitarbeiter konsequent neue Kunden?
- Wie nutzt Ihr Mitarbeiter seine Vertriebszeit?
- Wie entwickelt sich der Selbsterkenntnisprozess bei Ihrem Mitarbeiter?



Coaching

Die Zielgruppe

Führungskräfte, die die Vertriebsergebnisse ihrer Mitarbeiter individuell und zeitnah verbessern wollen.

Methoden

Häufig werden Coaches gefragt, welche Methoden sie im Coaching einsetzen. Hier eine Auswahl:

Lösungsorientierte Fragestellungen, Antreiberkonzepte, Egogramm, zirkuläres Fragen, inneres Team, Arbeit mit Zielen, Elemente der systemischen Strukturaufstellung, der Gestaltarbeit oder des NLP (z. B. Timeline), eventuell Simulation von Gesprächstrainings, Coach als Sparringpartner, Ressourcenarbeit und vieles mehr

Dauer

Der Coachingprozess wird individuell abgestimmt.

Ort

Wird durch den Kunden festgelegt.



Referenzprojekte

- **Coaching von neuen Führungskräften:**
Auseinandersetzung mit der neuen Rolle, den Einsatz von Führungsinstrumenten reflektieren, den eigenen Führungsstil finden, persönliche Stärken- Analyse, Umgang mit herausfordernden Führungssituationen uvm.
- **Coaching bei Strategiewechsel oder neuem Vorgesetzten:**
Wie gehe ich mit der neuen Situation um? Was bedeutet das für mich? Welche Möglichkeiten entstehen dadurch? Welche Entscheidungen sind von mir gefordert? Was beunruhigt mich oder das Team? uvm.
- **Coaching im Vertrieb :**
Steigerung der Vertriebskompetenz (Strategie und Gesprächsführung), Begleitung von Führungskräften auf dem Weg zum Vertriebscoach, Neukundengewinnung, langjährige Erfahrung zu allen Vertriebsthemen
- **Coaching von Abteilungsleitungen in Verwaltungen und Non-Profit-Organisationen**
- **Coaching bei der Einführung neuer Führungsinstrumente:** z. B. Führen mit Zielen und Mitarbeiter-Jahresgespräch, neues Beurteilungssystem: Beratung, Trainingskonzeption und -durchführung, Coaching
- **Teamcoaching**



Der Business Coach

Rudi Dobrinski ist ein gefragter Führungskräftetrainer, Führungskräfteentwickler, systemischer Berater, Wirtschaftsmediator und Business Coach. Er verfügt über Know-how aus 10 Jahren Beratung, Training und Coaching und über 20 Jahre Praxiserfahrung aus Führung und Vertrieb. Zu seinen Coaching-Klienten zählen Führungskräfte aller Ebenen. Schwerpunkte ist dabei Handel und Fertigung ebenso wie die Dienstleistungsbranche, z. B. Möbelhandel, (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Technologieunternehmen, Forschung, die Immobilienwirtschaft u.v.m. Nach meinem Verständnis ist Coaching für den Coachingnehmer in erster Linie Hilfe zur Selbsthilfe. Mein Motto lautet deshalb:

***„Man kann einen Menschen nichts lehren,
man kann ihm nur helfen, es in sich
zu entdecken.“***

Kontakt:

Rudi Dobrinski
Gartenstraße 34
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 - 735 87 74
mobil: +49 (0)1 74 - 1 86 23 61
Internet: www.rudi-dobrinski.de
E-Mail: mail@rudi-dobrinski.de