

Coaching am POS



Leistungsreserven im Verkauf mobilisieren

Leistungsreserven im Verkauf mobilisieren und mit den Kunden erfolgreich sein, ist das Motto dieses Trainingsprogramms.

In schwierigen und anspruchsvollen Zeiten sind Führungskräfte und Verkäufer besonders gefordert: Spitzenleistungen und Kundenorientierung kommen nicht von ungefähr. Hochleistungs-Teams im Verkauf sind vielmehr das Ergebnis exzellenter Führung, Motivation und Coaching der Mitarbeiter und natürlich der Kompetenz und des Erfolgswillens der Verkäufer.

Das Trainingsprogramm Coaching am POS setzt genau dort an: Die Führungskräfte werden als Verkäufercoaches ausgebildet und coachen und trainieren ihre Mitarbeiter bei der Entwicklung der persönlichen Verkaufskompetenz und Erfolgsstrategie.

Inhalte

1. Train the Coach: Start-Workshop für Führungskräfte (1/2 - 1 Tag; FK)

- Was wollen wir erreichen?
Grundlagen Coaching am POS
Vorgehensmodelle
Coachingtechniken
Erste Übungen

2. Coaching am POS I (pro Tag 3-4; MA/FK)

- a) Kurzworkshops
Was wollen wir erreichen?
Wie gehen wir beim Coaching vor?
- b) Führungskräfte und Mitarbeiter werden am POS gecoacht.
Die Führungskräfte werden als Coach ausgebildet!

3. Coaching am POS II

Führungskräfte coachen das Verkaufsteam

4. Auffrischungs- und Aufbau-training (nach 4-6 Wochen; 1 Tag; FK)

- Was klappte?
- Was noch nicht?
- Was muss ich noch lernen?
- Wie geht's weiter?

Vorteile

- Lernen am Arbeitsplatz: keine Ausfallzeiten, praxisrelevant und konkret
- Die Verkaufsleistung und die Erfolgsstrategie der Verkäufer werden reflektiert und verbessert
- Verbesserungen und Erlerntes werden direkt umgesetzt und geübt
- Konzentration auf individuellen Verbesserungsbedarf des Mitarbeiters
- Führungskräfte fördern Mitarbeiter: Verbesserungskompetenz im Haus wird aufgebaut, Trainingskosten werden reduziert
- Tempo: Schon während der Ausbildung der Führungskräfte am POS tut sich was für Kunden

Ziele

Profilierung im lokalen Markt
Mobilisieren von Leistungsreserven im Verkauf
Spitzenleistungen im Verkauf
Höhere Deckungsbeiträge
Erfolg, Spaß und Ansporn für alle