



# Die Ausbildung zum agilen Vertriebscoach umfasst folgende Module und Inhalte

## Lernen Sie kompetent Kompetenzen zu coachen. Stärken Sie die Effektivität und Agilität im Vertrieb.

**Werden Sie zum agilen Vertriebscoach. Entwickeln Sie Mitarbeiter im Service oder Sales kompetent und zielorientiert weiter.**

Gerade in der sich immer stärker wandelnden modernen Arbeitswelt gilt es, die Innovationskraft in Unternehmen zu stärken. Fördern Sie dazu als Vertriebscoach die Leistungsträger und helfen Sie Vertriebskompetenzen in Organisationen aufzubauen und weiter zu entwickeln. Als erfolgreicher Coach sind enorm viele Facetten nötig, um in Unternehmen die Mitarbeiter im Service oder Sales wirklich voranzubringen. Es bedarf nicht nur mentaler, sondern natürlich auch strategischer Kompetenz. Aber auch in kommunikativer sowie in sozialer Hinsicht ist Verantwortlichkeit gefragt. Und nicht zuletzt müssen Methoden entwickelt und ausgebaut werden.

### 1. Mentale Kompetenz als Coach

- Rolle und Selbstverständnis als Coach
- Metaebene und professionelle Distanz als Coach
- Perspektivenwechsel
- Umgang mit Vertraulichkeit
- Ich Entwicklung und Reflexivität
- Agile Werte und Prinzipien verinnerlichen
- Eigene Verhaltensprofilierung (DISG)

### 2. Kommunikative Kompetenz als Coach

- Kundenfokus und Personas
- Service Kriterien und Wordings
- Sales Kriterien und Phasen
- Kundenbegeisterung
- Umgang mit schwierigen Gesprächen
- Meetingformate konzipieren und moderieren

»»

### 3. Strategische Kompetenz als Coach

- Anliegen und Rahmenbedingungen mit dem Coach klären
- Methoden und Kompetenzen der einzelnen Coachingphasen (Warming up-Phase; Informationssammelphase; Feedback- und Ergebnis-Phase)
- Skalierungstechniken zur Lösungsfokussierung
- Zielfragen: Outcome- und Wunderfragen
- Transaktionsanalyse zur Analyse von Interaktionen
- Ressourcen verstärken
- Reframing zum Perspektivenwechsel
- SWOT Potential-Analyse: Selbst und Fremdbildabgleich
- DISG Verhaltensprofile zur Reflektion und Gestaltung von gelungenen Interaktionen

### 4. Methodische Kompetenz als Coach

- Anliegen und Rahmenbedingungen mit dem Coach klären
- Methoden und Kompetenzen der einzelnen Coachingphasen (Warming up-Phase; Informationssammelphase; Feedback- und Ergebnis-Phase)
- Skalierungstechniken zur Lösungsfokussierung
- Ressourcen verstärken
- Agile Frameworks und Methoden im Vertrieb einführen (Kanban Vertriebsboard, Service Design Thinking, Shopfloor, Delegation Board, OKRs ...)

### 5. Soziale Kompetenz als Coach

- Aufbau von Vertrauen
- sich auf die Welt des Gegenübers einlassen: die Kunst des Verstehens
- die drei Stufen des Zuhörens
- Umgang mit Störungen und schwierigen Situationen im Coaching
- Wirkungsvolle Feedback Varianten
- die Fünf-zu-Eins-Regel
- Rückmeldungen an Vorgesetzte/ bzw. Trialoge
- Umgang mit Widerstand und Ängsten