



Die Ausbildung zum agilen Vertriebscoach umfasst folgende Module und Inhalte

1. Mentale Kompetenz als Coach

- Rolle und Selbstverständnis als Coach
- Metaebene und professionelle Distanz als Coach
- Perspektivenwechsel
- Umgang mit Vertraulichkeit
- Selbstreflexion und Spiegelgesetze
- Rahmen/Spielfeld Analyse
- Agiles Mindset
- Ebenen des Agilen Botschafters: Das Leuchtturm-Modell

2. Kommunikative Kompetenz als Coach

- Kundenfokus und Personas
- Service Kriterien und Wordings
- Sales Kriterien und Phasen
- Persona Perspektiven
- Kundenbegeisterung
- Emphathy Maps
- Umgang mit schwierigen Gesprächen

3. Strategische Kompetenz als Coach

- Agilität im Service und Vertrieb steigern
- Erarbeitung eines nachhaltigen Coachingkonzeptes
- Organisation und Ablauf der Coaching
- Übersicht der Coachingphasen und -methoden
- Erarbeitung von Coachingbögen
- Dokumentation und Nachhaltung
- Ambiguität im Vertrieb
- 3-Horizont-Modell
- Flughöhen von Agilität

>>>

4. Methodische Kompetenz als Coach

- Anliegen und Rahmenbedingungen mit dem Coach klären
- Methoden und Kompetenzen der einzelnen Coachingphasen (Warming up-Phase; Informationssammlungsphase; Feedback- und Ergebnis-Phase)
- Skalierungstechniken zur Lösungsfokussierung
- Ressourcen verstärken
- Agile Frameworks und Methoden im Vertrieb einführen
- OKRs; Kanban; Shopfloor, Strategie-Boards, Sprints, TPDCA-Zyklus, Design Thinking und Service Design Thinking
- Kulturebenen erkennen
- Transformation begleiten

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

Ziele der Ausbildung sind:

- Kompetenzen als Vertriebscoach erwerben
- Agilität im Vertrieb zu stärken
- Agile Methoden und Frameworks für den Vertrieb (Service Design Thinking, Kanban, Shopfloor, agile Meetingformate)
- Coaching-Phasen und Methoden kennen und professionell anwenden
- Potenziale erkennen und stärken
- Entwicklung stufenweise ermöglichen
- mit Feedback Resonanz erzeugen

1. Tag: 10:00 bis 17:00 Uhr / **2. Tag:** 9:00 bis 16:00 Uhr

Kleine Snacks und Getränke sind inklusive.

Mittagessen ist in den umliegenden Restaurants fußläufig möglich.

Gesamtkosten: 2.700,00 € + MwSt. für Unternehmen / 2.400,00 € + MwSt. für Selbstzahler
15 % Frühbucher Rabatt (bei Anmeldungen bis 60 Tage vor Ausbildungsbeginn)