



# Ausbildung zum agilen Vertriebscoach



Anerkannter Bildungsurlaub

## Lernen Sie, kompetent Kompetenzen zu coachen.

## Stärken Sie die Effektivität und Agilität im Vertrieb.

**Werden Sie zum agilen Vertriebscoach. Entwickeln Sie Mitarbeiter:innen 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:innen und helfen Sie Vertriebskompetenzen in Organisationen aufzubauen und weiter zu entwickeln. Als erfolgreicher Coach sind enorm viele Facetten nötig, um in Unternehmen die Mitarbeiter:innen 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.

## Module und Inhalte

### 1. Agiles Mindset und Skills

- Rolle und Selbstverständnis als Agiles Sales Coach
- Grundlagen Agile Sales verstehen
- Agiles Mindset entwickeln
- Kulturstile erkennen und den Kulturwandel initiieren
- Team Set up von agilen Teams gestalten
- Vertriebsstrategien und Kundenbindung
- Interaktive Ansätze

>>>

## 2. Kundenzentrierung und Coaching-Kompetenz

- Kund:innenfokus und Personas
- Customer Journeys
- Empathy Map
- Sales und -Service Kriterien
- Sales Coaching Phasen und Methoden
- Coaching von Teams
- Retrospektiven
- Coaching Einzelner

## 3. Transformation gestalten

- Agile Frameworks und Methoden im Vertrieb einführen
- OKRs, Kanban
- Shopfloor, Strategie-Boards
- TPDCA-Zyklus, Design Thinking und Service Design Thinking
- Umgang mit Widerständen
- Transformation begleiten

## 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
- Kulturwandel initiieren