25 Jahre Expertise

BDVT GEPRÜFTE FORTBILDUNG

Anerkannter Bildungsurlaub

Vertriebscoach Ausbildung – Vertrieb neu denken

Kunden verstehen. Vertrauen verkaufen. Zusammenarbeit stärken.

Claudia Thonet
AGILE CONSULTING GMBH

So begleitest Du als Sales Trainer deine Teams in die Zukunft

Die Marketing- und Vertriebswelt verändert sich rasant, Kundenerwartungen, Märkte und Teams sind heute dynamischer denn je. Mit unserer Ausbildung zum Vertriebscoach bzw. Vertriebstrainer wirst Du Teil dieser Bewegung. Du lernst, wie Du Sales- und Service-Teams als Vertriebstrainer und Coach wirksam begleitest, agile Methoden in den Vertriebsalltag bringst und echte Kundenzentrierung erlebbar machst.

Ob Innovationsworkshop, Team-Coaching, Verkaufstrainings oder Prozessbegleitung: Du erhältst praxiserprobte Tools, fundiertes Wissen und das nötige Mindset, um Vertriebsbereiche zukunftsfähig zu gestalten. Dabei handelst du bedarfsorientiert in der Rolle als Vertriebscoach oder Vertriebstrainer. Hier geht es nicht um starre Vertriebs-Konzepte, sondern um lebendige Zusammenarbeit, selbstorganisiert, anpassungsfähig und mit Fokus auf Wirkung.

Begleitet von erfahrenen TrainerInnen entwickelst Du ein sicheres Gespür für gute Führung im Vertriebskontext und wirst zur Schlüsselperson für Adaptivität und Innovationskraft in Vertriebsteams.

Was Dich erwartet

- Agiler Vertrieb, was es bedeutet, ein innovativer Vertriebsprofi zu sein – und das kundenzentriert, beweglich und mit Haltung gedacht.
- Du lernst, wie Du als Trainer Sales- und Service-Teams, aber auch einzelne VertriebsmitarbeiterInnen und Führungskräfte dabei begleitest, ihre Prozesse neu auszurichten, Verantwortung zu teilen und nah an den echten Bedürfnissen ihrer KundenInnen zu arbeiten.
- Du entwickelst ein tiefes Verständnis dafür, wie sich Selbstorganisation, Zielorientierung und Marktdynamik im Spannungsfeld von Klarheit und Flexibilität für bessere Vertriebserfolge verbinden lassen.
- Durch Trainings und Coaching, mit praxisnahen Methoden und erprobten Coaching-Ansätzen lernst Du, Veränderung im Vertrieb zu ermöglichen, statt nur zu verwalten.
  Ein Lernraum in der Weiterbildung , in dem Du Dich ausprobierst, reflektierst und Dir einen sicheren Auftritt als Vertriebscoach und Verkaufstrainer aufbaust.
- Begleitung durch erfahrene TrainerInnen, die den Vertrieb der Zukunft nicht nur lehren, sondern leben und die selbst viele Jahre Vertriebsteams als Verkaufstrainer begleitet haben.

Nutzen

Vertriebsbereiche stehen vor komplexen Herausforderungen, die eine neue Denkweise, innovative Vertriebsmethoden und Verkaufsstrategien erfordern. Um diese agilen Sales- und Service-Ansätze erfolgreich zu implementieren, ist eine hochwertige und praxiserprobte Sales Trainer Ausbildung von entscheidender Bedeutung.

Heute reicht keine Verkaufstrainerausbildung nach althergebrachten Standards der Weiterbildung, es braucht neue Kompetenzen zu innovativen und zielgruppenspezifischen Ansätzen.

Nach deiner agilen Vertriebscoach Ausbildung bei uns, bist du in der Lage:

- Innovation und Kundenzentrierung im Sales und Service durch neue Fähigkeiten und Trainingsmethoden zu fördern.
- anschlussfähige agile Arbeitsweisen im Vertrieb durch Coaching und Vertriebstraining zu implementieren.
- das Team und bereichsübergreifende Zusammenarbeit zu stärken, nachhaltige Veränderungskraft zu steigern und VertriebsmitarbeiterInnen frühzeitig auf dem neuen Weg einzubeziehen.
- neue Führungsmodelle und stärkere Selbstorganisation zu verankern, vom Vertriebsleiter bis zur Geschäftsführung.
- mit effektivem Vertriebscoaching und Vertriebstrainings den Erfolg steigern.

Einsatzbereiche von Vertriebscoachs

Begleitung bei der agilen Transformation im Sales und Service:

Als Vertriebstrainer bist Du die optimale Besetzung, um den Kultur- und Strukturwandel im Vertrieb zu begleiten. Dabei berätst Du Entscheider und coachst Teams und Bereiche in der Veränderung hin zu mehr Selbstorganisation, Innovation und Kundenzentrierung. Du steigerst die Kooperation der Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte.

Agiles Projektmanagement als Trainer begleiten:

Agile Vertriebscoaches bringen das Projektmanagement im Sales und Service auf das nächste Level, indem sie in der Projektarbeit die passgenauen Methoden und Frameworks implementieren, um auch in komplexen Themenstellungen schnelle und effektive Ergebnisse zu erzielen. Außerdem begleiten sie mit ihren Fähigkeiten Vertriebler im Service und Verkauf, um die Kundenreise zu optimieren.

Vertriebscoaching:

Die effektivste Variante, um Veränderungen zu begleiten, ist das Vertriebscoaching bzw. Training on the job. Dabei begleitest Du als Sales Trainer und Coach die Mitarbeitenden aus Sales und Service auf dem Weg zur optimierten Kundenreise, bei der sie ihre Fähigkeiten und ihr Know how weiterentwickeln.

Agile Teamentwicklung:

Agile Zusammenarbeit basiert auf crossfunktionaler, selbstverantwortlicher Teamarbeit und effektiver Kooperation. Der Vertriebscoach oder Vertriebstrainer ist dabei TeamentwicklerIn, der für einen hohen Reifegrad sorgt und die gemeinsame Ergebnisorientierung der VertriebsmitarbeiterInnen empowert.

Durch deine **Vertriebscoach Ausbildung** bei uns investierst du in deine Berufung der Zukunft.

Über 60 Stunden

40 Stunden interaktives und didaktisch ausgefeiltes Training ohne PowerPoint-Schlachten, mit ansprechenden Visualisierungen, abwechslungs-reichen Moderationsmethoden und Experten aus der Praxis.

Auch alle Online-Module sind immer live von unseren Profis interaktiv moderiert und fühlen sich genauso gut an wie in Präsenz. Als angehender Trainer absolvierst du zudem 20 Stunden betreutes Arbeiten in den Peer-Gruppen für den Praxis-Transfer.

Peer Groups

Direktes Anwenden ist unsere Devise. Als Peergroup bekommt ihr Aufgaben aus der Praxis, die ihr gemeinsam ausprobiert und reflektiert und dabei als Team zusammenwachst und Euch auch über die Ausbildung hinaus in der Community weiterentwickelt und austauscht.

Agile Toolbox

Du bekommst alle Unterlagen, Templates und reichhaltigen Materialien aus unserer riesigen agilen Toolbox. Angefüllt mit Checklisten, Agilitätstests, Moderationstools, diversen Canvas-Modellen, Board-Systemen, Anleitungen, Templates ...

1. Modul
Grundlagen des agilen Kulturwandels im Vertrieb

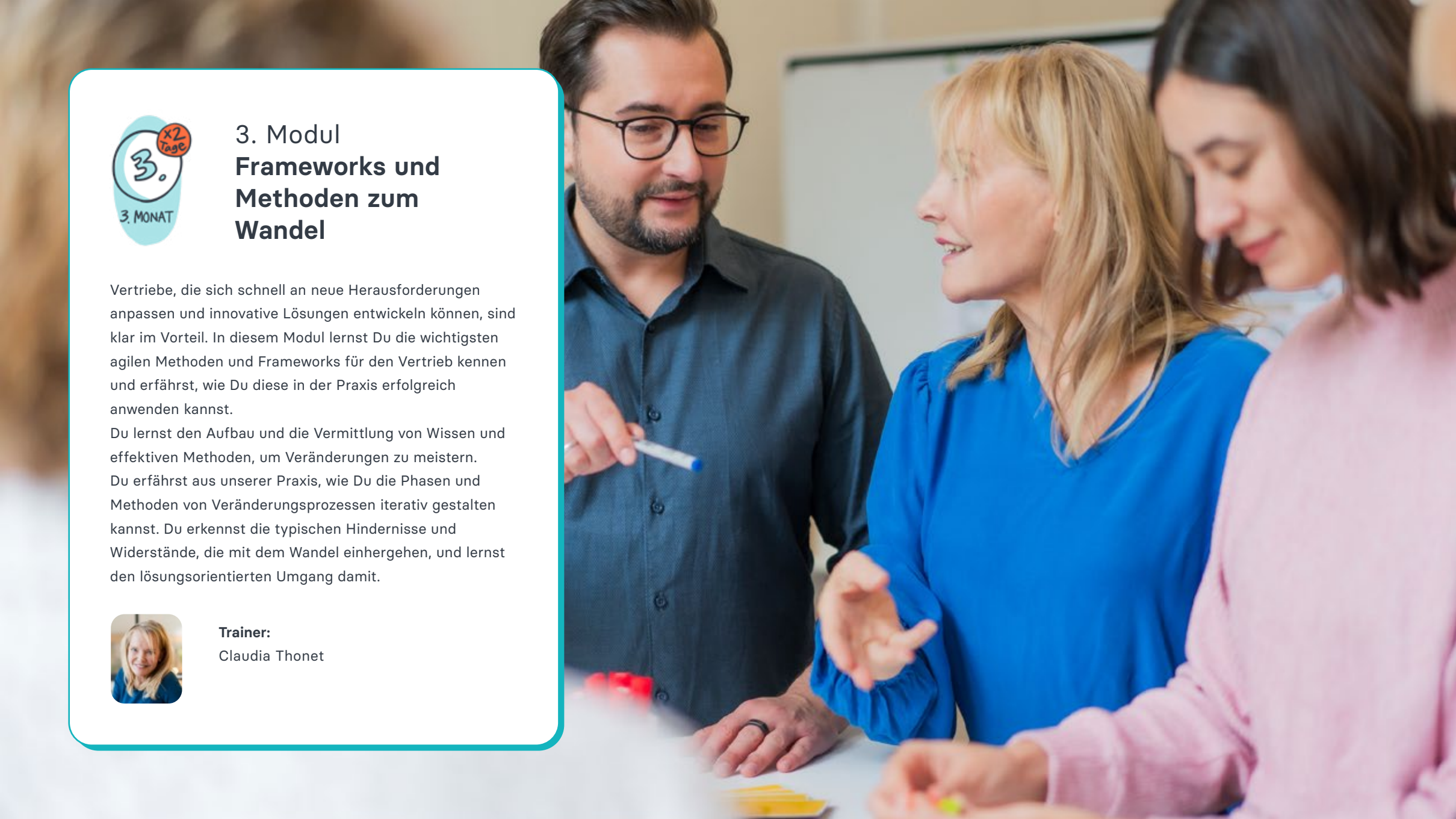
Als Vertriebscoach begleitest Du den Kultur- und Strukturwandel im Sales und Service. Im ersten Modul lernst Du, Dein Rollen- und Selbstverständnis als Sales Trainer und Coach zu schärfen und die Grundlagen für den Wandel zu schaffen. Nach dem Modul bist Du befähigt, agile Vertriebsteams aufzusetzen, Werte und Prinzipien im Sales zu etablieren, Rahmenbedingungen zu setzen und passgenaue Interventionen wie Vertriebstrainings und Coachings zu gestalten.

Trainer:
Claudia Thonet

2. Modul
Vertriebs-Coaching von Teams und Einzelnen

Nichts ist so effektiv wie die Begleitung der einzelnen Mitarbeiter im Sales und Service durch individuelles Vertriebscoaching. Kundenzentriert und nachhaltig wird dabei die Kundenreise optimiert, Verkaufstechniken angepasst und jeder Touchpoint optimiert. Dazu lernst Du als Sales Trainer den professionellen Einsatz der Coachingphasen und -methoden kennen und praktisch anwenden.

Trainer:
Marc Schmetkamp oder
Katrin Spahn



3. MONAT

x2 Tage

3. Modul
Frameworks und Methoden zum Wandel

Vertriebe, die sich schnell an neue Herausforderungen anpassen und innovative Lösungen entwickeln können, sind klar im Vorteil. In diesem Modul lernst Du die wichtigsten agilen Methoden und Frameworks für den Vertrieb kennen und erfährst, wie Du diese in der Praxis erfolgreich anwenden kannst.
Du lernst den Aufbau und die Vermittlung von Wissen und effektiven Methoden, um Veränderungen zu meistern.
Du erfährst aus unserer Praxis, wie Du die Phasen und Methoden von Veränderungsprozessen iterativ gestalten kannst. Du erkennst die typischen Hindernisse und Widerstände, die mit dem Wandel einhergehen, und lernst den lösungsorientierten Umgang damit.

Trainer:
Claudia Thonet

Eingesetzte Methoden der Ausbildung zum Vertriebscoach

Wir vermitteln Dir in jedem Modul unserer Weiterbildung nicht nur viel Expertise mit Praxisbezug, sondern Du erlebst pro Modul um die 20 unterschiedliche Moderationsmethoden wie beispielsweise:
Line-ups, Think-Pair-Share, Brainwriting, 4 Ws, Work & Travel, Fishbowl, Peer- Groups, Reflecting Teams, Mentimeter, Narrative, Lego Serious Play, Floating Agenda, KDT-Walk, Ideations, Prototyping, Staging, Lean Café, agile Gaming etc.

Trainervorstellung

Claudia Thonet
Gründerin/Geschäftsführerin

Fokusthemen: agile Transformation, agile Führung und Teams

Teamdenken und Agilität zu fördern, ist mein Bestreben als Beraterin, Trainerin und Autorin. Immer wieder erstaunt und beeindruckt mich, wieviel Schaffenskraft entsteht, wenn möglichst diverse Menschen aus unterschiedlichen Bereichen oder Lebenswelten in einem offenen, kreativem Raum gemeinsam neu denken.

Marc Schmetkamp

Fokusthemen: agiler Vertrieb, Objectives and Key Results (OKR), Design Thinking, Lego Serious Play, Moderation von Teams und Großgruppen

Ich bin Fan davon, Menschen darin zu begleiten, auf Veränderungen zu reagieren. Ich stärke sie darin, ihre eigene Motivation zu nutzen, um erfolgreicher zu werden. Zu meinen Kunden gehören namhafte internationale Sales- und Servicebereiche, die mich als empathischen und zielgerichteten Berater und Coach bezeichnen.

Katrin Spahn

Fokusthemen: Agile Führung, agiler Vertrieb, agiles Coaching, agile Teamentwicklung

Veränderungen zu begleiten bedeutet für mich, ein Umfeld zu schaffen, in dem Vertrauen und Offenheit herrschen. Echte Transformation gelingt nur, wenn alle Beteiligten sich ernstgenommen fühlen und sich aktiv auf Neues einlassen können. Ich lege großen Wert darauf, eine transparente Kommunikation zu fördern und Menschen auf Augenhöhe zu begegnen.

Wofür wir stehen

Diese Ausbildung ist keine Wiederholung klassischer Vertriebslogik mit agilem Etikett. Und kein Blueprint für die nächste Sales-Technik.

Das Seminar richtet sich an

- alle, die verstehen, dass echter Vertrieb in Bewegung ist – und Haltung braucht.
- alle, die neugierig darauf sind, wie Teams im Vertrieb eigenverantwortlich, dynamisch und kundenzentriert arbeiten können.

Wir arbeiten erfahrungsbasiert, auf Augenhöhe und mit dem Mut, Denk- und Arbeitsweisen neu zu justieren.

Mit Fokus auf Wirksamkeit – in der Begleitung, im Coaching, im Vertrieb.

Qualifizierte Zertifizierung:

BDVT GEPRÜFTE FORTBILDUNG

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst Du ein anerkanntes Zertifikat vom Deutschen Berufsverband für Training, Beratung und Coaching (BDVT).

Claudia Thonet:

Botschafterin für den agilen Wandel: Akademie-Gründerin und Bestseller-Autorin

Teams zu stärken und zu „stretchen“, um neue Handlungsräume entstehen zu lassen und gemeinsam den Blick zu weiten, ist mir eine Herzensangelegenheit. Eine Prise Revolution gepaart mit Sinnstiftung und Achtsamkeit ist für mich der attraktivste Weg in die Zukunft. Deswegen kommt die agile Welt mit divergenten Zirkeln, rollengebundener Führung und selbstorganisierten Teams meinen Werten und Überzeugungen absolut entgegen.

Außerdem schreibt Claudia Thonet über Leadership & Agile Sales Abläufe für die Zeitschrift **Manager Seminare**, das **Change Magazin** und die **Vertriebszeitung** und hat bereits **zahlreiche Bücher** zu beruflicher Entwicklung geschrieben.

Bestseller-Autorin

FAQ Agile Vertriebscoach Ausbildung

1. Was lerne ich in der Ausbildung zum agilen Vertriebscoach?

Die Agile Vertriebscoach Ausbildung befähigt dich, Vertriebsteams in Sales und Service mit praktischen Tools, agilem Mindset und methodischen Frameworks hin zu mehr Kundenzentrierung, Flexibilität und Wirksamkeit zu begleiten.

2. Für wen eignet sich die Ausbildung zum agilen Vertriebscoach?

Sie richtet sich an Vertriebler, Sales-Manager:innen, Servicemanager*innen sowie Coaches und Trainer*innen, die Vertrieb neu denken wollen und Veränderungen in Vertriebsstrukturen, Führung und Zusammenarbeit initiieren möchten.

3. Wie läuft die Ausbildung ab und wie viel Zeit investiere ich?

Die Ausbildung findet an drei Terminen statt, die jeweils zwei aufeinanderfolgende Tage umfassen.

4. Gibt es ein Zertifikat für den agilen Vertriebscoach?

Nach erfolgreichem Abschluss bekommst du ein hochwertiges und anerkanntes Zertifikat vom BDVT (Deutscher Berufsverband für Beratung, Training und Coaching).

5. Welche Voraussetzungen muss ich mitbringen, um agiler Vertriebscoach zu werden?

Es sind keine speziellen Vorkenntnisse nötig; die Ausbildung ist so gestaltet, dass auch Einsteiger*innen agile Vertriebsprinzipien und Tools vermittelt bekommen. Eine positive Einstellung gegenüber Veränderung und Offenheit für neue Arbeitsweisen sind jedoch hilfreich.

6. Ist die Ausbildung online möglich und wie flexibel ist der Ablauf?

Ja – die Agile Vertriebscoach Ausbildung wird live-online angeboten, mit interaktiven Modulen, Peer Groups und Praxisaufgaben, sodass du ortsunabhängig teilnehmen kannst.

7. Welche Vorteile bringt mir die Ausbildung konkret im Berufsalltag?

Nach der Ausbildung kannst du das Thema agiler Vertrieb gestalten: Teamkultur stärken, Kundenzentrierung etablieren, Prozesse anpassungsfähig führen, Verantwortlichkeiten verteilen und messbare Wirkung im Sales und Service realisieren.

Wir beraten Dich gern

Wenn du Fragen hast oder nicht sicher bist, ob die Agile Vertriebscoach Ausbildung für dich das Richtige ist, vereinbare mit uns ein kostenloses Kennenlerngespräch.

Gespräch vereinbaren

Für Rückfragen zur Organisation:
Ansprechpartnerin Tanja Leiska

tanja@claudiathonet.de

Für Rückfragen zu Inhalten:
Ansprechpartnerin Claudia Thonet

claudia@claudiathonet.de

Wenn Du Dich anmelden möchtest: Entdecke deine Rolle als Botschafter und Experte der neuen Arbeitswelt und starte deine Reise zum agilen Vertriebscoach noch heute.
Melde dich jetzt an für unsere zertifizierte Agile Vertriebscoach Ausbildung!

Anmeldung

Kontakt

Claudia Thonet
AGILE CONSULTING GMBH

Büro Prenzlauer Berg:
Ahlbecker Straße 2
10437 Berlin

Telefon: 0179 394 67 91
E-Mail: info@claudiathonet.de
Website: www.claudiathonet.de

ECA
LEHRCOACH/-TRAINER®
Akademischer Weiterbildner