Claudia Thonet
AGILE CONSULTING GMBH

Ausbildung zum agilen Vertriebscoach (zertifiziert)

Ausbildung zum agilen Vertriebscoach (zertifiziert)

BDVT GEPRÜFTE FORTBILDUNG

Anerkannter Bildungsurlaub

Lerne, kompetent Kompetenzen zu coachen.
Stärke die Effektivität und Agilität im Vertrieb.

Werde zum agilen Vertriebscoach. Entwickele 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. Fördere dazu als Vertriebscoach die Leistungsträger und hilf, 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. Nicht zuletzt müssen Methoden entwickelt und ausgebaut werden.

»»

Claudia Thonet
AGILE CONSULTING GMBH

Ahlbecker Straße 2, 10437 Berlin • Telefon +49 (0)179 394 67 91 • E-Mail: info@claudiathonet.de • www.claudiathonet.de

Ausbildung zum agilen Vertriebscoach (zertifiziert)

Module und Inhalte

1. Agiles Mindset und Skills

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

2. Kundenzentrierung und Coaching-Kompetenz

- Kundenfokus 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

Claudia Thonet
AGILE CONSULTING GMBH

Ahlbecker Straße 2, 10437 Berlin • Telefon +49 (0)179 394 67 91 • E-Mail: info@claudiathonet.de • www.claudiathonet.de

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: https://www.claudiathonet.de

ECA
LEHRCOACH/-TRAINER®
Akademischer Weiterbildner