



Ausbildung zum Vertriebscoach



Wir bilden Sie mit folgenden Bausteinen zum Vertriebscoach mit Zertifikat aus:

Baustein	Wesentlicher Inhalt	Einige Details	Wesentliche Lernziele	Dauer
*Verkaufswirksamer Kundenkontakt durch NLP I	Grundkenntnisse der kommunikatorischen Brillanz des NLP	Exakte Wahrnehmung, tragfähiger Kontakt, Begleiten und Führen, Sinnesspezifische Sprache	Die Kommunikation so gestalten können, dass Coaching möglich und wirksam wird	3 Tage
Anregungen für Verkaufsprofis	Training von meisterhaftem Verkaufsverhalten auf der Basis des NLP-Wissens	Harte Verhandlungen, Neukundengewinnung, Veränderung limitierender Vorannahmen, überzeugende Argumentation mit Sortierstilen, Preisverhandlungen, Verkaufsstrategien	Das eigene verkäuferische Wissen und Können auf Profi-Basis erweitern	3 Tage
*Zugang finden ...!	Know-how zur Steuerung des eigenen Zustandes im Hier und Jetzt	Eigenmotivation, mentale Vorbereitung, Bewältigung von Stress, Umgang mit Kritik und ärgerlichen Reizen, Bewusstheit der Werte	Über wirksames Wissen und Können zur Steuerung von Zuständen verfügen	3 Tage
Coaching mit NLP	Aufbau der Coaching-Kompetenz	Grundschrte beim Coaching-Prozess, das eigene Selbstverständnis, Gestaltung der Abwicklung, verschiedene wirksame Interventionen	Einen wirksamen Coaching-Prozess gestalten können	3 Tage
Systemisches Coaching	Systemische Zusammenhänge und Coachingformen	Systemische Ist-Zustandserfassung, Umgang mit intra- und interpersonellen Problemstellungen, gegenständliches Coaching, Teamcoaching	Coaching-Prozesse gestalten können, die in die Tiefe gehen	3 Tage
Den Knoten im Kopf entwirren I	Grundzüge des Provokativen Ansatzes und des Systemischen Aufstellens	Grundhaltung und Wahrnehmungskriterien bei der Arbeit mit Provokationen, provokative Interventionen, Grundschrte des Systemischen Aufstellens	Den provokativen Stil wirksam und wertschätzend einsetzen können, hinderliche Bilder in den Köpfen von Einzelnen und Teams verändern können	3 Tage
*Moderation ist mehr als ...!	Verkaufsteams ziel- und ressourcenorientiert moderieren	Ziel- und visionsorientierte Moderation, nützliche Denkweisen im Team erzeugen, Widerstände integrieren, brachliegende Ressourcen einsetzen, Konflikte managen, mit Zeitlinien arbeiten	Verkaufsteams coachen können	3 Tage
Kostenlose Hotline zu den Trainern	Kritische Themen zeitnah besprechen	Per Telefon oder vor Ort	Weitermachen können, wenn es „brennt“	Je nach Bedarf
Praktische Arbeit als Coach	Mindestens 5 Coachings selbst durchführen und dokumentieren	Besprechung der in der Praxis durchgeführten Coachings mit den Trainern	Erfahrungen in der Praxis sammeln und daraus lernen	
Testing	Nachweis des Könnens	Praktisches und schriftliches Testing	Stärkung des Selbstvertrauens	

Die mit * gekennzeichneten Bausteine eignen sich gut zum Einstieg. Holen Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Angebot, das berücksichtigt, was Sie bereits können.