

Verkaufscoaching – Boxenstopp für ADM und KAM

Zielgruppe

Mitarbeitende im Kundenkontakt

Essenz

Die ADM und KAM stehen heute einem immer härter werdenden Markt gegenüber, dem mit den geeigneten Techniken und Methoden begegnen werden muss. Der Druck ist groß und einige wünschen sich, ein professionelles Coaching für die Arbeit vor Ort und/oder die eigene Persönlichkeit in Anspruch nehmen zu können. Ein Coaching, welches hilft, zu reflektieren und zu hinterfragen, um so die vorhandenen Kompetenzen zu erweitern und motiviert den Job anzugehen.
Alternativ kann es auch als Coaching on the Job durchgeführt werden, d.h. der Coach begleitet im Tandem die ADM/KAM in Kundengesprächen.

Umfang

individuelle Abstimmung

Inhalt

Coaching on the job – mittendrin im praktischen Geschehen

Coaching off the job – Sie können durch die Begleitung eines erfahrenen Coaches Ihre Arbeit und Ihre Persönlichkeit, Verkaufsstrategien und Vorgehensweisen überprüfen und ggf. optimieren, z.B. zum

- Rollenverständnis
- Ziel- und Erfolgsorientierung im Beruf
- Selbst- und Zeitmanagement im Verkauf
- Motivation
- Auftritt und Wirkung
- Allgemeine Verkaufstechniken (Fachkompetenz Vertrieb)