

# **Business-Vertriebscoach für den Technischen Vertrieb**

**Kompaktlehrgang mit Zertifizierung**

**Informationsmaterial**

## **Business-Vertriebscoach für den Technischen Vertrieb – Kompaktlehrgang – Zertifizierung**

Die Vertriebswelt des Technischen Vertriebs von heute befindet sich in einem raschen Veränderungsprozess. Die Anforderungen an Mitarbeiter im Vertrieb und Service, Geschäftsführer/-innen, Führungskräfte und Manager/-innen mit Kundenkontakt sind in den letzten Jahren extrem gestiegen. Es ist daher sinnvoll, Methoden des professionellen Kundenmanagements, vertriebsorientierter Kommunikation und Kommunikationspsychologie zur Steigerung der Verkäuferpersönlichkeit zu kennen und anzuwenden.

Im Vertrieb werden heute technische und persönliche Beratungskompetenzen erwartet. Der Kunde möchte gemeinsam mit dem Anbieter Lösungen und Visionen entwickeln. Er sucht die Person gegenüber, die ihm das erklärt was er nicht versteht.

Dafür ist die Kompetenz des Vertriebs- und Servicemitarbeiters als Verkäufer, Berater und auch als Coach gefragt. Ebenso wird heute eine freundliche Beratung, hohe Systemkenntnis und faires Verkaufsverhalten vom Kunden gefordert.

Genau diese Erwartungen zu erfüllen und weiterhin die Fähigkeit, andere Mitarbeiter im souveränen Umgang mit Kunden zu führen und anzuleiten, erlernen Sie mit der Ausbildung zum Business-Vertriebscoach.

Sie bietet Unterstützung in den Bereichen Verhaltensänderung, Zielorientierung, Konflikt- und Stressbewältigung sowie Vertriebsverhalten.

In diesem Vertriebscoach-Lehrgang lernen Sie Methoden, wie Sie die Fähigkeiten Ihrer Vertriebsmitarbeiter gezielt fördern, und damit strukturiert und professionell im Sinne der Kunden vorgehen können.

Wenn Sie mit der Methode des Vertriebscoaching arbeiten, werden Sie schnell bemerken, wie viel Freude es Ihnen macht, Innen- und Außendienstmitarbeiter im Technischen Vertrieb und Service in Ihrem Verkaufsverhalten zu steigern. Weiter gelingt Ihnen damit, die persönliche Entwicklung zu fördern, indirekt den Verkaufserfolg zu verbessern und so die Kundenzufriedenheit zu steigern.

## Lernziele, Ausbildungsinhalte

1. Ausbildungsüberblick, Hinführung und Organisation, Definitionen
  - a) Lernziele, Lernmethoden, und Ausbildungsablauf
  - b) Definition Vertriebscoaching - Ziele und Möglichkeiten
  - c) Coaching allgemein, Business-Coaching, Vertriebscoaching
  - d) Grenzen des Coaching - was ist möglich und was nicht
2. Selbststeuerung und in gutem Zustand sein
  - a) Grundhaltungen im Vertriebscoaching
  - b) Kriterien und Werthaltungen für den Vertriebscoach
3. Coachingprozess, mögliche Coaching-Ablaufstrukturen, um eine ideale Veränderungssituation herzustellen
  - a) Typische Coachingsituationen im Business-Vertriebskontext
  - b) Auftragsklärung - was nehme ich an, was lehne ich ab
  - c) Berater, Trainer, Coach: Unterschiede und Einsatz
  - d) Aufgaben und Verantwortlichkeiten eines Business-Vertriebscoach
  - e) Rollenklärung für Coach und Klient
  - f) Ein gutes „Setting“, Rahmen und Situation schaffen
  - g) Die Prozessstruktur als Fahrplan für das Coaching-Gespräch
  - h) Das Coachingziel vereinbaren, im Kopf behalten und ansteuern
4. Ziele „Smart“, die Aufmerksamkeit ausrichten, Etappen mit Zwischenzielen festlegen und gezielt lenken
  - a) Sinn und Nutzen von Zielen
  - b) Ziele sinnspezifisch formulieren
  - c) Time-Line, Schritte zur Zielerreichung
5. Kommunikationspsychologie im Vertrieb, psychologisch geschickt überzeugen können.
  - a) Perspektive der Kunden einnehmen lernen
  - b) Grundelemente der Kommunikation verstehen
  - c) Rapport – einen guten Draht mit Kunden aufbauen können
  - d) Vertrauen und Sympathie bewusst werden/herstellen
  - e) Körpersprachliche Elemente verstehen können
  - f) Emotionale Sprache, positiv und lösungsorientiert kommunizieren
  - g) Sprache der Sinne sprechen
  - h) Argumentation, um zu überzeugen, Nutzenargumente
  - i) Umgang mit Störungen und Konflikten
  - j) Feedback – ressourcenorientiert Rückmeldungen geben
  - k) Verhandeln – für beide Seiten die optimale Lösung finden
6. Meta-Modell der Sprache, Sprachmuster und deren Wirkung verstehen, gezielt einsetzen und damit wirken
  - a) Tilgung
  - b) Verzerrung
  - c) Generalisierung
7. Milton-Modell, hypnotische Sprachmuster sprechen lernen
  - a) Tilgung von Informationen

- b) Präsuppositionen mit Beispielen aus dem Verkauf
- 8. Fragetechniken, die richtigen Fragen richtig stellen, Bedarfe analysieren und feststellen was der Kunde benötigt
  - a) Fragetypen und deren Einsatz
  - b) Lösungsorientierte Fragen
  - c) Bedarfsanalyse und Kaufabschluss mittels der richtigen Fragen
- 9. Wertesysteme, Auswirkungen und Einflussmöglichkeiten auf die Persönlichkeit und im Vertriebsgespräch
  - a) Definition von Werten
  - b) Aufstellen der eigenen Werte-Hierarchie
  - c) Werte als Orientierung und Basis im Vertriebsgespräch
- 10. Veränderungsmethoden Lösungsformate beherrschen
  - a) Ressourcen – Moment of Excellence
  - b) Muster und Glaubenssätze ändern
  - c) Time-Line – Schritte zum Ziel
  - d) Reframing – Umdeuten und Annahme mit dem Agreementframe
  - e) Kreative Ideen finden und umsetzen mit der Walt-Disney-Strategie
  - f) Sleight of Mouth - Argumentationsraster aufbauen
  - g) Sortiermuster/Metaprogramme einsetzen

### **Arbeitsweise und Ausbildungsmethoden?**

Freiwilliges Selbstlernen von vorher verteilten Informationen und Hilfestellungen als Vorbereitung von 2- 5 UE (Unterrichtseinheiten, 1UE = 45 min), Präsenz 45 UE, freiwilliges selbstständiges Lernen abends ca. 10 UE.

Gehirn-fundiertes Lernen, auch auf Körperebene. Angewandte Psychologie. Hilfen für die Entwicklung von neuen Wegen in der Vorgehensweise und im Verhalten. Erkennen der eigenen Chancen: Wahrnehmen und Erleben, Erkenntnisse, Ideen, Erfahrungen in Interaktionsspielen, Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit. Live-Demonstrationen vor und mit der Gruppe, Bearbeitung von Fallstudien und Coaching an Praxisbeispielen. Wahrnehmungsschulung durch Übungen zur Körpererfahrung und Körperintelligenz. Übungsgruppen am Abend.

### **Zielpersonen:**

**Das Angebot richtet sich vorwiegend an Personen, die im technischen Umfeld Kundenkontakt haben, wie z.B.**

Nachwuchsführungskräfte, Teamleiter, Projektleiter, Entwicklungsleiter, Innendienstleiter, Teamleiter mit Kundenkontakt, Baustellenleiter und Serviceleiter aus dem Technischen Service, die das Verständnis für den Vertrieb und Kunden intensivieren und durch Coaching individueller führen wollen.

### **Ausbildungszeiten**

Montag bis Freitag von 9.00 Uhr bis 17:00 Uhr mit Anwesenheitspflicht im Seminar.  
Abends im Zeitraum von 19:00 bis 21:00 Uhr eigenständig Lernen in Lerngruppen mit anderen Teilnehmern zum Einüben und festigen der Ausbildungsinhalte.

### **Termin jeweils 5 Tage:**

Unter <http://www.mohrfriendscoaching.de/aktuell/veranstaltungstermine/>

### **Trainer/Coach?**

Dipl.-Ing. Willi L. Mohr (Buchautor: Systematisch zum Erfolg), NN

### **Veranstaltungsort:**

Schönes Seminarhotel, an der A9, Ausfahrt Lauf Süd, am Waldrand gelegen mit der Möglichkeit im angrenzenden Wald spazieren zu gehen, zu walken oder zu joggen.

Z.B. Hotel am Letten, 91207 Lauf an der Pegnitz; <http://www.waldgasthof-am-letten.de>

## **Zertifizierung zum Business-Vertriebscoach für den Technischen Vertrieb**

Diese Ausbildung schließt mit einer möglichen freiwilligen Zertifizierungsprüfung ab, welche zu einem separaten Termin stattfindet. Voraussetzung für das Zertifikat Business-Vertriebscoach Technischer Vertrieb ist eine hundertprozentige Anwesenheit während der Ausbildung und das Bestehen der Tests zur Zertifizierung.

### **Zertifizierungsablauf**

Coaching-Gespräch von ca. 30 Minuten und schriftliche Beantwortung der Zertifizierungsfragen aus dem Spektrum der Ausbildung mit jeweils einer Frage aus den Themenbereichen 1 bis 10. Gesamtdauer ca. 2 UE.

Bei Nichtbestehen des Tests oder einer Teilnahme an der Ausbildung ohne Zertifizierung wird eine Teilnahmebescheinigung ausgehändigt.

### **Investition je Teilnehmer?**

Buchung und Abrechnung einer eventuellen Übernachtung erfolgt durch den Teilnehmer selbst mit dem Seminarhotel.

1.980,00 Euro (\*), einschließlich Unterrichtsmaterial, Vormittags- und Nachmittagspause, Mittagsimbiss, Abendessen, Kaltgetränke im Seminarraum und Raummiete.

zzgl. 590,00 Euro(\*) bei gewünschter Zertifizierung.

(\*alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.)

## Anmeldeformular Fax-Nr. 09123-987830

Frühbucher bis 90 Tage vor Veranstaltungsbeginn,  
Normalbuchung bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn zurück an:

Marion Fleischmann  
Blütenweg 11  
91207 Lauf  
Tel.-Nr. 09123-987870  
Email: [info@mohrfriendscoaching.de](mailto:info@mohrfriendscoaching.de)

## Business-Vertriebscoach für den Technischen Vertrieb – Kompaktlehrgang – Zertifizierung

**Termin:**

**Veranstaltungsort:** Hotel am Letten, 91207 Lauf an der Pegnitz; <http://www.waldgasthof-am-letten.de>

**Anmeldung** (nichtzutreffendes bitte streichen):

- Business-Vertriebscoach für den Technischen Vertrieb und Service – Kompaktlehrgang  
1.980,00 Euro (incl. Teilnehmerunterlage)(\* )
- Business-Vertriebscoach für den Technischen Vertrieb und Service – Kompaktlehrgang  
Frühbucher: Anmeldung bis 29. November 2013  
1795,00 Euro (incl. Teilnehmerunterlage)(\* )
- Zzgl. Zertifizierung zu 590,00 Euro(\* )  
(\*alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.)

Firma:

Anrede/Titel:

Vorname:

Nachname:

Funktion/Position:

Straße, Hausnummer:

PLZ,

Ort:

Telefon:

Telefax:

E-Mail:

**Datum:**

**Unterschrift**

(Mit Ihrer Unterschrift akzeptieren Sie die AGB auf der folgenden Seite)

**Basis der Zusammenarbeit (AGB):**

- Mohr Friends Coaching bietet Leistungen gemäß nachstehenden Bedingungen und einer Leistungsbeschreibung an. Die Herbeiführung eines Erfolges wird nicht geschuldet.
- Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Rechnung zur sofortigen Bezahlung. Alle sonstigen Informationen erhalten Sie rechtzeitig vor Lehrgangsbeginn.
- Mohr Friends Coaching behält sich vor, die vertragliche Leistung durch geeignete Mitarbeiter zu erbringen.
- Bei Abmeldung bis 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn fallen € 60.- Bearbeitungsgebühr an. Bei weniger als 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird die volle Höhe der Investition berechnet. Die Stornokosten entfallen bei Nennung eines Ersatzteilnehmers.
- Die Nichtteilnahme des angemeldeten Teilnehmers entbindet nicht von der Zahlung der vereinbarten Lehrgangskosten.
- In Fällen höherer Gewalt, bei Krankheit des Referenten ohne geeigneten Ersatz und bei zu geringer Teilnehmerzahl behält sich Mohr Friends Coaching vor Veranstaltungen abzusagen bzw. zu verschieben. Ansprüche auf Schadenersatz sind ausgeschlossen.
- Die vertragliche und gesetzliche Haftung von Mohr Friends Coaching und deren Erfüllungsgehilfen besteht ausschließlich für die Fälle der vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Herbeiführung des Schadens. Für Nebenleistungen wie Unterbringung und Verpflegung wird keine Haftung und Gewährleistung übernommen.
- Der Gerichtsstand ist Nürnberg.