

aufgeWERTet

Verb: auf·WERT·en

WERTet auf · WERTete auf · hat aufgeWERTet · wird aufWERTen · aufgeWERTet

Bedeutung: dem WERT nach verbessern, den WERT von etwas erhöhen

Vertriebscoaching

Einführung

Vertriebstrainings basierend auf bewährten **Methoden** (z.B. Miller Heimann, Medic, Nutbaser uva.) gibt es reichlich – und sie haben fraglos ihre Daseinsberechtigung, sind die Ergebnisse meist gut messbar.

Was aber, wenn das Individuum, also die Vertriebsperson, zwar die Methode beherrscht, sich dabei aber selbst **im Weg steht** – und damit auch dem möglichen Vertriebs Erfolg?

Die Folgen sind zwar offensichtlich, werden aber oft unterschätzt und nicht ganzheitlich betrachtet – auch und vor allem in ihren **indirekten Auswirkungen**: Geringerer Umsatz (und damit möglicherweise auch eine nicht erreichte Teamquote) ist nur eine der Komponenten, interessant sind aber auch die Effekte auf Fluktuation, (De-)Motivation der „Peers“ (z.B. am selben Vertriebs Erfolg gemessener PreSales Engineers, Marketing, Inside Sales usw.) und nicht zuletzt die meist hohe zeitliche Bindung der verantwortlichen Vertriebsleiter.

Warum Vertriebscoaching?

Menschen leben grundsätzlich und ausnahmslos in **Systemen**. Diese Systeme bestimmen das Denken, Fühlen und Handeln des Einzelnen ebenso, wie dieser Einzelne das System mitbestimmt. Diese – im Vertrieb manchmal hinderlichen – Effekte zu erkennen, zu benennen und falls wünschenswert zu eliminieren, ist das, was Coaching bewirken kann.

Coaching betrachtet aus **verschiedenen Blickwinkeln** das System des Einzelnen, lässt diesen die ggf. belastenden und blockierenden Faktoren erspüren und **neue Handlungsspielräume und -methoden** erfahren.

Coaching kann also **Fähigkeiten freisetzen**, die im Verborgenen schlummern und **Blockaden aufheben**, die das vertriebslich erforderliche Verhalten behindern.

Beispiele

Der „**Cold Call**“ oder auch der Anruf beim Entscheider in Sachen finaler Auftragsvergabe – der so oft vermieden oder (zu) lange verschoben wird. Was genau hindert den Einzelnen daran, den Hörer in die Hand zu nehmen?

Das **Verhandeln**, das selbstbewusste Positionieren – oder auch die Fähigkeit, in einem Gespräch „Nein“ zu sagen? Welche – oft schlechten – Erfahrungen in einem oft völlig anderen als dem beruflichen Kontext blockieren hier?

Oder auch das **Erlernen** der für das Verständnis der eigenen Produkte, Lösungen oder Dienstleistungen nötigen Kenntnisse – wo steht hier der Kandidat auf seiner eigenen Bremse?

Alle diese und viele weitere Fragestellungen können in einem Vertriebscoaching aufgedeckt und schließlich auch aufgelöst werden.

Das **Ergebnis** sind **erfolgreichere Individuen, motiviertere Teams** und eine **geringere Fluktuation** – um nur einige wenige der spür- und sichtbaren Effekte eines Vertriebscoachings zu benennen.

aufgeWERTet

Verb: auf·WERT·en

WERTet auf · WERTete auf · hat aufgeWERTet · wird aufWERTen · aufgeWERTet

Bedeutung: dem WERT nach verbessern, den WERT von etwas erhöhen

Wie gestaltet sich ein Vertriebscoaching?

Als wichtigste **Voraussetzung** für ein Vertriebscoaching ist die **Freiwilligkeit** des Einzelnen zu sehen. Das Coaching sollte ein Angebot, keine Verpflichtung sein. Die möglichen positiven Ergebnisse sollten vom Coach und nicht vom Vorgesetzten dargelegt werden – und die Entscheidung dann beim Einzelnen liegen. Nur dann sind spürbare und für das Individuum wie auch für das Unternehmen **positive Effekte** zu erzielen.

In einem ca. zweistündigen **Erstgespräch** werden dann die möglichen Themen festgelegt: Wo gibt es bekannte Blockaden und Ängste, wo besteht **Optimierungspotenzial**, was fehlt dem Einzelnen, um erfolgreich(er) zu sein? Eine **Team- oder Problem-Aufstellung** (am Aufstellbrett) kann hier schnell die erforderlichen Erkenntnisse bringen.

In weiteren drei bis vier **Sessions** (die in einem Abstand von ca. 2 bis max. 10 Tagen liegen sollten) á ca. zwei Stunden werden dann die ermittelten Themen aus verschiedenen Blickwinkeln angegangen. Das **St. Galler Coaching Modell** eignet sich hervorragend, um Blockaden und Ängste zu identifizieren und **verborgenes Potenzial** zu aktivieren.

In einem **Review**-Gespräch (ca. eine Stunde) werden ca. 4-6 Wochen nach Beendigung des Coachings die Veränderungen analysiert und ggf. weitere Unterstützung (Coaching/Training) identifiziert.

Kosten

Die Kosten für ein Vertriebscoaching errechnen sich aus der Anzahl der geleisteten Coaching-Stunden sowie ggf. notwendiger Reisezeit zzgl. der durch Reisen anfallender Spesen. Zur Reduzierung von Reisekosten bietet sich das Coaching mehrerer Team-Mitglieder an (**auch Führungskräfte-Coaching, Individual-Coaching** z.B. für vertriebsnahe Teams uvm.).

Gerne erstelle ich Ihnen ein auf Ihre individuellen Bedürfnisse und Umstände **abgestimmtes Angebot** für Ihr(e) Team(s) und/oder Teamleiter.

Kontakt

aufgeWERTet Coaching

Dipl.Ing. Jörg von der Heydt

Systemischer Business-, Leadership-, Management- und Aufsteller-Coach & Trainer

✉ info@aufgewertet.coach ☎ +49 163 2925774 📍 Märkischer Ring 75, D-58097 Hagen



Vertriebscoaching