

Weiterbildung zum VertriebsCoach

Themen der Weiterbildung

- Zielgerichtete Mitarbeiterführung im Vertrieb
- Vertriebskompetenz I - Grundlagen
- Vertriebskompetenz II - Vertiefung
- Kommunizieren, Argumentieren
- Ziele und Erfolg
- Lösungsorientierung statt Problemfokussierung
- Elemente im Vertriebscoaching und Abschluß

Wer kann von der Weiterbildung profitieren?

- **Vertriebsmitarbeiter** (High Potentials)
- **Führungskräfte**, die ihr Vertriebsteam fordern und fördern wollen
- **Vertriebstrainer und Berater**, die als VertriebsCoach arbeiten wollen

Die LehrCoaches

Ursula Missner

Informatik-Betriebswirt (VWA), zertifizierter Coach, Inhaberin UMCC coaching-consulting, Hannover
Über 20-jährige Erfahrung im Vertrieb, Führung und Projektmanagement.

Andrea - Caroline Prexl

Managementberaterin, zertifizierter Coach, Inhaberin ACP Coaching, Hannover

Termine

Zielgerichtete Mitarbeiterführung im Vertrieb
Vertriebskompetenz I - Grundlagen
Vertriebskompetenz II - Vertiefung
Kommunizieren - argumentieren
Ziele und Erfolg
Lösungsorientierung statt Problemfokussierung
Elemente im Vertriebscoaching und Abschluß
Prüfungstermin

Weiterbildungsgruppe
12.04. - 13.04.2012
10.05. - 11.05.2012
28.06. - 29.06.2012
12.07. - 13.07.2012
06.09. - 07.09.2012
11.10. - 12.10.2012
31.10. - 01.11.2012
02.11.2012

nächster Termin:

12.04.2012 in Hannover

So profitieren Sie von der Weiterbildung:

- **Erweiterung Ihrer Vertriebskompetenz**
- **Erhöhung Ihrer beruflichen Chancen und Karrieremöglichkeiten**
- **Nutzung der Coaching Techniken**, für die individuelle **Förderung** der Leistungspotentiale Ihrer Vertriebsteams
- **Weiterentwicklung Ihrer Persönlichkeit als Führungskraft** im Vertrieb
- **Erweiterung Ihrer Konfliktfähigkeit**
- **Stärkung Ihrer Ressourcen** in der **Führung**
- **Steigerung Ihrer Kreativität und Motivation**

Dauer:

14 Tage (**112 Zeitstunden**) Präsenz
in 2 täglichen Blöcken im Abstand von 3 - 5 Wochen
plus

mindestens 20 Stunden Bearbeitung von Fragestellungen
in eigenständig arbeitenden Lerngruppen

optional zusätzlich

1 Prüfungstag zum zertifizierten VertriebsCoach
275 EUR zzgl. MwSt pro Teilnehmer

Ihre Investition: 4.390 EUR zzgl. MwSt pro Teilnehmer

In der Teilnahmegebühr ist der Weiterbildungsbesuch,
Arbeitsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke enthalten.

Hinweis:

Die Weiterbildung wird für kleine und mittelständige Unternehmen gefördert. **Im Einzelfall können bis zu 90% der Kosten bezuschusst werden.** Wir beraten Sie gerne!

Weiterbildung zum VertriebsCoach.

Fax: 0511 - 76 12 508
Tel.: 0511 - 56 82 797

1 Ihre LehrCoaches

Ursula Missner Informatik-Betriebswirt (VWA), zertifizierter Coach

Ursula Missner ist Inhaberin des Beratungsunternehmens UMCC coaching-consulting. In der über 20-jährigen Tätigkeit in Führungspositionen im Vertrieb und Marketing arbeitete Ursula Missner für anerkannte Unternehmen u.a. für Siemens, Nixdorf, Unilog Integrata Training. Aufbauend auf der Ausbildung zum zertifizierten Coach an der Leibniz Universität Hannover (ZEW) berät Sie heute Geschäftsführer, Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte nationaler Unternehmen unterschiedlicher Branchen.

Andrea - Caroline Prexl, Managementberaterin, zertifizierter Coach

Andrea - Caroline Prexl ist Führungs- und Konflikttrainerin. Seit über 10 Jahren führt sie Seminare und Einzelcoachings für Unternehmen in der Wirtschaftsregion Hannover durch. Sie ist Inhaberin von ACP Coaching.

Das Weiterbildungskonzept

Die Weiterbildung umfaßt insgesamt 14 Präsenztage. An den Präsenztagen stehen praxisbezogene Übungen im Vordergrund. Während der präsenzfreien Zeit arbeiten die Teilnehmer in eigenständigen Arbeitsgruppen und bearbeiten eigene Themen und Fragestellungen.

Prüfungsvoraussetzungen

- Anwesenheit bei 85 % der Präsenztage.
- Eigenständige Themenbearbeitung in der Lerngruppe.(20 Stunden).
- Die Prüfung findet im Rahmen eines Abschlusskolloquiums statt.

Methoden

Input durch die Lehrcoaches, Einzel- und Gruppenübungen, Rollentraining, Diskussion und Coaching.

3 Durchführungsort / Zeiten

Die Weiterbildung wird im vier Sterne Business Hotel "Kokenhof" in Hannover - Großburgwedel durchgeführt.

Die Seminarzeiten: 1. Tag 10:00 - 17:00 Uhr
 2. Tag 09:00 - 16:30 Uhr

4 Ihr Kontakt zu uns

Veranstaltungsorganisation

Telefon: 0511 - 56 82 797 Telefax: 0511 - 76 12 508

E-Mail: va@vertriebsacademie.de

Hinweis:

Diese Weiterbildung bieten wir auch als
firmenindividuelles Projekt an.

1

Zielgerichtete Mitarbeiterführung im Vertrieb (16 Stunden)*- Eigene Person - Dialogpartner zum Erfolg -*

Was ist Coaching? - Herstellen eines gemeinsamen Verständnisses von Coaching im Kontext von Mitarbeiterführung im Vertrieb - Ziele und Grenzen in der Personal-, Teamentwicklung - Grundlagen und Anforderungsprofil - Coaching-Konzepte im Vertrieb - Methoden - Verfahren und Interventionen im Vertrieb - Einführung und Organisation von Coaching im Vertrieb - Selbstreflexion in der Rolle als Führungskraft im Vertrieb - Seminarreflexion.

2

Vertriebskompetenz I - Grundlagen(16 Stunden)*- In Kontakt gehen -*

Umsetzung der Coaching-Konzepte im Vertrieb: Adressqualifizierung, Akquisition (Leitfäden)- Feedbackgespräche im Vertriebseinzelcoaching - Resultierende Maßnahmen und Ziele- Kommunikations- und Interaktionstheorien - Vertriebspotentiale bei den Mitarbeitern erkennen und fördern - Seminarreflexion.

3

Vertriebskompetenz II - Vertiefung(16 Stunden)*- Person und Methoden -*

Schattencoaching im Vertrieb - Fragetechniken - Vertriebsstechniken mit Coaching Methoden (Reframing, Pacing) - Durchführung von angeleiteten Coachingsitzungen innerhalb der Weiterbildungsgruppe - Seminarreflexion.

4

Kommunizieren, Argumentieren (16 Stunden)*- Gruppe und Teams -*

Konfliktursachen und Bearbeitung im Team - Team und Gruppe - Gruppendynamik - die Besonderheiten eines Vertriebsteams - Zielvereinbarungen im Team - Teambildung - - Mobbing - Durchführung von angeleiteten Lerncoachings innerhalb der Weiterbildungsgruppe - Seminarreflexion.

5

Ziele und Erfolg (16 Stunden)*- Einklang zwischen persönlichen - und Unternehmensziele -*

Zeitmanagement - Umgang mit Stress - Das körperliche Gleichgewicht: Gesund und fit - Umgang mit Verantwortung - Lebensphasen - Durchführung von angeleiteten Coachingsitzungen innerhalb der Weiterbildungsgruppe - Seminarreflexion.

6

Lösungsorientierung statt Problemfokussierung (16 Stunden)*- Gespräche führen-*

Gesprächsführung mit der Vertriebsmannschaft in Einzel- und Gruppengesprächen - Gemeinsame Ziele erarbeiten und auf den Weg bringen - Fördergespräche, Lob und Anerkennung - Delegation - Kontrolle - Konfliktgespräche - Seminarreflexion.

7

Elemente im Vertriebscoaching und Abschluß (16 Stunden)*- Zusammenfassung -*

Einsatzfelder in der Zusammenfassung - Übungen im Einzel- und Gruppencoaching - Vorbereitung zur Abschlußprüfung - Abschluß - Seminarreflexion.

**Weiterbildung zum
VertriebsCoach.****Fax: 0511 - 76 12 508**
Tel.: 0511 - 56 82 797**Termine**

- Weiterbildung zum VertriebsCoach**
12. April 2012 - 01. November 2012
- Prüfungstermin**
02. November 2012
- Bitte vereinbaren Sie mit mir/uns einen Informationstermin in unserem Hause.**
(Bitte entsprechendes ankreuzen)

Teilnahmegebühr:

4.390,- EUR pro Teilnehmer
In der Teilnahmegebühr ist
der Weiterbildungsbesuch,
Arbeitsunterlagen, Mittagessen
und Pausengetränke enthalten.

Prüfungsgebühr:

275,- EUR pro Teilnehmer

Alle Preise zzgl. ges. MwSt.



Die VertriebsAcademie schult und begleitet Menschen, die im Vertrieb und Marketing tätig sind oder tätig werden wollen.

Sie finden bei uns Themen, die Ihre Führungskräfte im Vertrieb, Ihr Vertriebsteam im Innen- und Außendienst, Ihr Team am Telefon und Ihre Vertriebsorganisation erfolgreicher macht.

VertriebsAcademie
Inh. Ursula Missner

Sitz / Verwaltung

Auf dem Rußkampe 77
30855 Langenhagen

Hiermit melde ich mich/ melden wir uns zur o.g. Weiterbildung an:

Teilnehmer:

Name

Vorname

Position

Abteilung

Telefon*

Fax*

E-Mail*

Rechnungsempfänger:

Firma

Branche

Name

Vorname

Strasse

PLZ

Ort

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen habe ich zur Kenntnis genommen.

Datum/ Unterschrift des Zeichnungsberechtigten

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Auftragsbestätigung und Rechnung sowie die Anfahrsbeschreibung.

* Mit der Nennung von Telefon-/Faxnummer und E-Mail Adresse geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch auf diesem Wege über unser Angebot informieren. Ihre Daten bleiben vertraulich und werden ausschließlich zur Information über unsere Dienstleistungen und Veranstaltungen genutzt.