



An die Mitglieder des Verbandes

Ansprechpartner: Sven Lagner
Durchwahl: 0251 7186- 8412
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: sven.langner@rwgv.de

Rösrath, 03.06.2015

**Modul VC3001 Zertifizierter Vertriebscoach (RWGV)
Verhaltensmuster und Einstellungen ändern - mit den richtigen Instrumenten!
Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb, die eine
Coachingfunktion übernehmen werden**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Verkaufserfolg entwickelt sich nicht von alleine. Verkäufer mit Potenzialen müssen gezielt gefördert und begleitet werden. Dies ist die Aufgabe des Vertriebscoaches. Er analysiert die Potenziale und Hemmnisse und erarbeitet mit dem Mitarbeiter einen Maßnahmenplan für den erfolgreichen Verkauf. Coaching geht über bloßes Feedback-Geben weit hinaus. Es unterstützt dabei, das eigenverantwortliche vertriebsorientierte Handeln der Mitarbeiter zu entwickeln und zu fördern. Die Ausbildung

Zertifizierter Vertriebscoach (RWGV)

befähigt Sie, den Coachingprozess im eigenen Unternehmen zu initiieren und zu steuern. Sie lernen wesentliche Instrumente kennen und anwenden, um den Entwicklungsprozess beim Mitarbeiter professionell und nachhaltig zu unterstützen.

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser

gez. Sven Langner

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de



VC3001 Zertifizierter Vertriebscoach (RWGV)

ZIELGRUPPE	Führungskräfte im Vertrieb und erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter, die als interne Vertriebstainer tätig sind
IHR NUTZEN	<ul style="list-style-type: none">• Sie initiieren und steuern Coachingprozesse im eigenen Unternehmen• Sie unterstützen die persönlichen Entwicklungsprozesse bei Ihren Mitarbeitern professionell und besonders nachhaltig• Sie analysieren persönliche Verkaufshemmnisse, z.B. dysfunktionale Einstellungen und unterstützen deren Abbau• Gemeinsam mit dem Mitarbeiter entwickeln Sie einen individuellen Maßnahmenplan für den erfolgreichen Verkauf• Insgesamt fördern Sie ressourcenorientiert das eigenverantwortliche, vertriebsorientierte Handeln Ihrer Mitarbeiter
INHALT	<ul style="list-style-type: none">• Systemisches Coaching - Definition, Ursprung, Grundannahmen und Ziele• Ressourcenorientiertes Menschenbild• Grundhaltungen im Coaching• Rollenklärung bei Führungskräften• Bestandteile und Ablauf des Coaching-Prozesses (Die Startphase mit vertrieblicher Zielsetzung, die Diagnose der Hemmnisse, die Umsetzungsphase und Kontrolle, die Abschlussphase und Transfersicherung)• Wirkungsvolle Gesprächsführung im Coaching• Auswahl bewährter Coaching-Instrumente/Interventionen und deren Auswirkungen auf Mitarbeiter und Prozess• Gezielter Einsatz von systematischen und lösungsorientierten Fragetechniken• Ressourcenaktivierung• Veränderung von Einstellungen und Verhaltensmustern• Schwierige Situationen und Widerstände für den Erfolg nutzen• Erfahrungsaustausch und Umsetzungsbegleitung• Zertifizierung: Coaching-Gespräch und ein Fachgespräch <p>Optimale Qualifizierungsbedingungen: max. 8 Teilnehmer</p> <p>Trainerin: Lydia Weyres, Diplom Psychologin, Diplom-Coach, Lehrbeauftragte an der FH Köln.</p> <p>Dauer: 3 x 3 Tage, inklusive Zertifizierung</p>
TERMIN/ORT	24.08.2015 - 26.08.2015, 21.09.2015 - 23.09.2015, 09.11.2015 - 11.11.2015, Tagungshotel in der Region Münster
IHRE INVESTITION	2.650 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten.