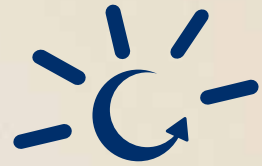


Verkaufskoaching Inhouse



HUTNER TRAINING AG



Mit persönlichem Coaching direkter zum Verkaufserfolg

Mit dem Hutner Verkaufskoaching auf der Fläche lernen Ihre Berater ihre persönlichen Stärken in unterschiedlichen Verkaufssituationen erfolgreich einzusetzen. Das persönliche Coaching im realen Umfeld bietet eine fokussierte Unterstützung der einzelnen Mitarbeiter und sichert den direkten Transfer des Erlernen in den Verkaufsalltag. Durch begleitende Dokumentation des Coachings kann die individuelle Entwicklung der einzelnen Beratungsqualität im Zeitverlauf verfolgt werden.

Unter dem Motto „Weg von der Theorie, hin zur Praxis“ coachen erfahrene Trainer Ihre Mitarbeiter direkt auf der Fläche. Sie geben kontinuierliches Feedback zu den

erfolgten Kundengesprächen, zeigen Optimierungsmöglichkeiten auf und geben konkrete Hilfestellung.

Das Coaching setzt dabei genau an den zu optimierenden Entwicklungspunkten an, baut gezielt die Stärken des einzelnen Mitarbeiters aus und hilft ihm dabei, seine Potenziale auf der Fläche optimal auszuschöpfen. Das Training kann für bis zu sechs Verkaufsberater oder wahlweise für bis zu drei Führungskräfte pro Tag erfolgen.

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter und Führungskräfte, die im Verkauf oder in der Kundenberatung tätig sind.

(einzeln buchbar)

Verkaufskoaching für Mitarbeiter

- Das kontinuierliche Feedback zur erfolgten Beratungs- und Servicequalität hilft Ihren Mitarbeitern, ihre Entwicklungsfelder für die Zukunft zu erkennen und ihre Stärken auszubauen.
- Das fokussierte und nachhaltige Coaching der einzelnen Mitarbeiter ermöglicht eine direkte Verankerung der Trainingsinhalte in der Praxis.
- Die individuelle Analyse der Entwicklungspotenziale motiviert die Teilnehmer und weckt dauerhaft deren Bereitschaft zur Veränderung.
- Die Teilnehmer erhalten Feedback zu ihrer Körpersprache und üben Mimik, Gestik und Rhetorik gezielt einzusetzen, um Kunden zu begeistern.
- Das Aufzeigen der besonderen Persönlichkeitsmerkmale stärkt das Selbstbewusstsein der Mitarbeiter. Sie erkennen ihre Einzigartigkeit und lernen, diese effektiv in das Verkaufsgespräch zu integrieren.

(einzeln buchbar)

Verkaufskoaching für Führungskräfte

- Es wird praxisnah vorgeführt, wie Feedbackgespräche mit Mitarbeitern optimal gestaltet werden können.
- Führen von Feedbackgesprächen und Arbeiten mit Leistungskennzahlen werden in Echtsituationen trainiert.
- Der aktive Umgang mit Feedback, das Aussprechen von Anerkennung sowie von konstruktiver Kritik werden eingeübt.
- Das Erkennen der eigenen Stärken und Entwicklungspotenziale erhöht die Bereitschaft zur Veränderung.
- Individuelle Handlungsempfehlungen zur persönlichen Weiterentwicklung stärken Selbstvertrauen und Standing.

Vorteile

- Durch eine detaillierte Beobachtung der Beratungsleistung auf der Verkaufsfläche werden Stärken und Entwicklungspotenziale identifiziert.
- Die Analyse der Stärken und der Entwicklungsfelder der Berater erhöhen deren Bereitschaft zur Veränderung.
- Konkrete Tipps und individuelle Handlungsempfehlungen für die einzelnen Teilnehmer ermöglichen es, deren eigene Verkaufsleistung gezielt zu fördern.
- Die Teilnehmer lernen, das Verkaufsgespräch aktiv zu führen.
- Kleine Gruppen von maximal 6 Mitarbeitern oder 3 Führungskräften sorgen dafür, dass Coachingziele schnell und effizient erreicht werden.

Coachingmethoden

- Praxisbeobachtung
- „Echtsituation“
- Einzelgespräche
- Feedbackgespräche
- Praxisübungen
- Umsetzungskarte