

# Der Verkaufsleiter als Coach

## Mitarbeiter begleiten und entwickeln

MEIERHOFER  
UND PARTNER

CONSULTING  
TRAINING  
COACHING

Der Aussendienst ist in vielen Unternehmen das Rückgrat des Vertriebs. Die Suche, Ausbildung und Einarbeitung der Verkaufsmitarbeiter kostet viel Zeit und Geld, eine starke Fluktuation ist für die Kundenbeziehungen gefährlich und problematisch. Die zielgerichtete Weiterentwicklung der Verkäufer hat deshalb für den Unternehmenserfolg eine grosse Bedeutung und Wichtigkeit. Neben Trainings in der Gruppe empfiehlt und bewährt sich die Durchführung von Einzelcoachings.

Als Coach kann der Verkaufsleiter sehr wirkungsvoll agieren. Er begleitet seine Mitarbeiter zu Kunden und erlebt, wie der jeweilige Verkäufer sich im Kundengespräch verhält. In der Rolle des Coach kann sich der Verkaufsleiter während des Gesprächs auf die Wahrnehmungsebene des Beobachters begeben und beim Verkäufer sowohl vorhandene Stärken wie auch Entwicklungspotenziale erkennen. Diese können nach dem Kundengespräch gemeinsam besprochen und mögliche Verbesserungsmaßnahmen vereinbart werden. Die Besuchsbegleitung ermöglicht somit eine fundierte Beurteilung sowie eine gezielte Förderung und Weiterentwicklung der Verkaufsmitarbeiter.

Für das Coaching benötigen Verkaufsleiter eine feine Wahrnehmung sowie eine grosse Verhaltens- und Kommunikationsflexibilität. Sie müssen klar zwischen der Rolle (Aufgabe) als Verkaufsleiter und der als Coach unterscheiden und entsprechend handeln können.

Ziel der Coachingausbildung für Verkaufsleiter ist es

- die Bedeutung und Wichtigkeit des Coachings aufzuzeigen,
- Grundlagen und Techniken für ein effektives und effizientes Coaching zu vermitteln,
- die Begleitung und Auswertung von Verkaufsgesprächen zu schulen,
- die eigenen Praxis-Erfahrungen zu überprüfen,
- das regelmässige Coaching zu verankern,
- eine gezielte Weiterentwicklung der Verkäufer sicherzustellen und damit
- eine kontinuierliche Stärkung der Marktposition zu erreichen.

# Inhalte und Lernziele

## *Grundlagen des Coachings*

- Warum Coaching
- Aufgabe und Rolle des Coach
- Coachinginhalte und -themen
- Techniken, Ablauf und Instrumente eines wirkungsvollen Coachings
- Häufigkeit und Dauer des Coachings
- Möglichkeiten und Grenzen des Coachings als Vorgesetzter erkennen
- Anwendungstraining

## *Das Coaching im Rahmen der Besuchsbegleitung*

- Auswahl der Besuchstermine
- Vor dem Besuch: Überprüfung der Vorbereitung, Absprache der Zielsetzung
- Wie erkläre ich dem Kunden meine Begleitung
- Während des Gespräches: Auf was achten, wie verhalten, was notieren
- Was tun, wenn der Kunde sich auf mich fixiert
- Wie kann ich intervenieren, ohne die Gesprächsführung zu übernehmen
- Nach dem Besuch: Auswertung, Feedback und Vereinbarung von Verbesserungsmaßnahmen
- Nachbereitung, Kontrolle und Vertiefung

## Durchführung

Die Coachingausbildung umfasst zwei Einzeltage:

- 1. Tag:**
- Vermittlung der Grundlagen
  - Basistraining
  - Planung der Praxis-Coachings und deren Auswertung
- 2. Tag:**
- Auswertung der begleiteten Kundengespräche
  - Erfahrungsaustausch
  - Besprechung von kritischen Situationen
  - Aufbau- und Vertiefungstraining

## **MEIERHOFER UND PARTNER**

Giessereistrasse 16  
CH-8005 Zürich

[www.meierhofer-partner.ch](http://www.meierhofer-partner.ch)

Tel +41 43 960 30 11  
Fax +41 43 960 30 12

[info@meierhofer-partner.ch](mailto:info@meierhofer-partner.ch)