



Coaching the Sales Process™ (CSP) Verbesserungen rasch umsetzen und nachhaltig verankern

Überblick

Coaching the Sales Process™ unterstützt den Manager bei der Implementierung von Verbesserungen im Verkaufsprozess. Der Workshop stellt ihm Werkzeuge zur Leistungssteigerung und zur Entwicklung individueller und teamorientierter Fähigkeiten zur Verfügung.

Die Teilnehmer lernen, wie durch effektives Coaching eine rasche Implementierung sowie eine nachhaltige Wirkung zu erzielen sind. In praxisbezogenen Gruppenarbeiten wird die Leitung von Projekt-Reviews, die Durchführung von Analysen gewonnener und verlorener Projekte und das Setzen von Zielen zur persönlichen Entwicklung geübt.

Wer sollte teilnehmen?

Manager aller Führungsebenen, die für die Implementierung eines effektiven Verkaufsprozesses verantwortlich sind.

Workshop-Nutzen

- **Effektive Implementierung** – der WCS-Methode zur Erhöhung der Erfolgsrate
- **Hoher Trainings-ROI** – durch Nutzung von Best-Practice-Erfahrungen
- **Führungsakzeptanz** – durch Vorleben der Konzepte
- **Nachhaltige Verbesserung** – durch Integration der Konzepte in den Geschäftsalltag
- **Höhere Produktivität und Motivation** – durch Coaching statt Kontrolle
- **Genauere Prognosen** – durch effektive Reviews von Verkaufsprojekten
- **Persönliche Entwicklung** – durch Erkennen und Beseitigen von Skill-Defiziten bei Einzelpersonen und Teams

Workshop-Inhalt

- Erkennen der Bedeutung des Coachings für effektives Führen im Verkauf

- Mitarbeitern helfen, Skill-Defizite zu erkennen und zu beseitigen
- Moderation effektiver Reviews von Verkaufsprojekten
- Erkennen der wirklichen Probleme in Projekten und dem Verkaufs-Team bei der Lösung helfen
- Vertrauen im Team aufbauen und interne Kommunikation verbessern
- Reviews zur Analyse gewonnener und verlorener Projekte durchführen
- Verbessern der Qualität des Verkaufstrichters
- Vermeiden von Widerständen gegenüber Veränderungen
- Sich zum wirksamen Coach entwickeln

Dauer

Der zweitägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 8:30 Uhr und endet um 17:00 Uhr am zweiten Tag. Eine eintägige Implementierungskontrolle findet etwa drei Monate später statt.

Vorbereitung der Teilnehmer

Um den Nutzen dieses Workshops zu maximieren, bitten wir die Teilnehmer im Rahmen einer kurzen Vorbereitungsarbeit ihr heutiges Vorgehen beim Coaching sowie auftretende Probleme zu beschreiben. Die Teilnehmer wenden das Gelernte direkt im Tagesgeschäft an.

Workshop-Leitung

Die Berater von Infoteam haben alle erfolgreich im Verkauf gearbeitet und verfügen über mehrjährige Erfahrung im Gebrauch der Methode, die sie vermitteln. Alle im Workshop ausgetauschten Informationen sind vertraulich.