



Der Vertriebscoach im Unternehmen

Basis-Ausbildung für erfolgreiches, internes Vertriebscoaching

Der Vertriebscoach im Unternehmen

Basis-Ausbildung für erfolgreiches, internes Vertriebscoaching

Die Anforderungen an die Mitarbeiter am Markt waren noch nie so hoch wie heute. Wir können davon ausgehen, dass sie weiter wachsen werden. Im Sinne eines ausgewogenen „Forderns, Förderns und Feedback-Gebens“ ist das Thema „Coaching im Vertrieb“ schon längst keine Modeerscheinung mehr, sondern wird mehr und mehr zu einem festen Bestandteil der Personal- und Unternehmensentwicklung. Die nachhaltige Erreichung formulierter, operativer und strategischer Ziele gelingt nur durch eine individuelle Entwicklung der Mitarbeiter.

In der Ausbildung zum „Vertriebscoach“ erhalten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer das Handwerkszeug und die innere Einstellung für erfolgreiches und methodisch richtiges Coaching von Mitarbeitern und Teams. Die Ausbildungsreihe ist für (werdende) Führungskräfte, reine Vertriebscoaches und Personalentwickler konzipiert.

Ziele der Ausbildung:

- Coaching lernen in Abgrenzung zu alternativen Hilfeleistungen (Training, toj, Beratung...)
- Die Rolle der Führungskraft in Einklang bringen mit der Rolle als Coach
- Stärkung der Selbsterkenntnis und Eigenverantwortung
- Entwicklung von Methoden- und Sozialkompetenz in Veränderungsprozessen
- Coaching-Tools kennen und nutzen
- Transfer und Feedback

Der Coach – Identität und Rolle

2 Tage

Coach-Tools + Methodenkompetenz

2 Tage

Der Coachingprozess

2 Tage

Praxis-Begleitung am Arbeitsplatz

2 x 0,5 Tage

Alle Module einzeln und als Gesamtprogramm (7 Tage) buchbar.



Thierry Ball

führt Menschen mit Balance und Persönlichkeit zum Erfolg. Der gelernte Bankkaufmann leitet nach über 20-jähriger Berufserfahrung seit 2004 das Weiterbildungsinstitut balance-coaching in Karlsruhe. Zu seinen Kunden zählen Führungskräfte, Personalers, Vertriebler, Ausbilder, Trainer und alle interessierten Menschen, die ihre eigene persönliche, soziale und methodische Kompetenz weiter entwickeln und entfalten möchten. Neben NLP-Ausbildungen berät Thierry Ball auch Sportler im mentalen Trainingsbereich und Kunden zu allen Outfit-, Knigge- und Fashion-Fragen.

balance-coaching

Inhaber: Thierry Ball

Office: Wilhelm-Roether-Straße 47, 76307 Karlsruhe

Seminarräume: Scheffelstraße 18, 76135 Karlsruhe

fon: 0173 - 3 14 06 74

fax: 01212 - 556 08 50 94

e-mail: kontakt@balance-coach.com


Thierry Ball
Balance Coach

www.balance-coach.com