

Coachings für Mitarbeiter im Filialvertrieb / Einzelhandel

Ein Vertriebscoaching ist die intensivste Form, Ihre Verkäufer weiterzuentwickeln.

Ich begleite regelmäßig Mitarbeiter im Filialvertrieb im Rahmen meiner Coachings.

Das Vertriebscoaching ist eine wirkungsvolle Methode, den Verkäufer bei der Erreichung seiner (Vertriebs-)Ziele und der Ziele des Unternehmens zu unterstützen.

Im Rahmen des Coachings begleite ich Mitarbeiter vor Ort in der Filiale bei Ihren Kundengesprächen.

Nach dem Kundengespräch analysieren wir dieses hinsichtlich der Stärken und Entwicklungsfelder des Mitarbeiters.

Weitere Elemente im Verkaufcoaching können sein: Praxissimulationen in Form von Rollenspielen, um bestimmte Themen zu üben; Erarbeitung verschiedener Techniken und Beratung zu herausfordernden Fragestellungen im Verkauf. Einbettung verschiedener Verkaufstechniken aus meinen Verkaufstrainings. Reflexion verschiedener Situationen im Verkauf usw. usw.

So kann ich mit Hilfe meines „AAAH“ Verkaufsleitfadens im Rahmen des Coachings praxisrelevante Tipps für eine bessere Struktur der Verkaufsgespräche und den Mitarbeitern einen erprobten Gesprächsleitfaden zur Unterstützung geben.

Im Rahmen des Coachings erhält der Coachee ein professionelles und motivierendes Feedback zu Stärken und Entwicklungsfeldern.

Zur Steigerung der Nachhaltigkeit halten wir Lern- und Entwicklungsfelder fest und definieren gemeinsam die nächsten Schritte.

Als ausgebildeter Business – Coach kenne ich das „Handwerkszeug“ eines Coaches genau und kann Ihren Mitarbeitern eine wertvolle Unterstützung geben. Meine Coachings sind stärken- und lösungsorientiert und finde stets auf Augenhöhe mit dem Coachee statt.

Die Coachings finden deutschlandweit und auf Wunsch auch in Österreich und der Schweiz statt.

Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme !

E-Mail: gm@m2b.de

Telefon: 02553 / 91 90 531