

# Ausbildung zum SALESCOACH

anerkannt durch die European Coaching Association



FRIEDER**BARTH**

---

»» **W**enn Wissen und Gelassenheit sich gegenseitig ergänzen, entsteht Harmonie und Ordnung. ««

*Dschuang Dsi*



*Führung in Vertrieb und Verkauf – das bedeutet nicht nur große Chancen, sondern auch Herausforderungen. Belastungen und Erfolgsdruck sind so hoch wie in keinem anderen Bereich. Führungskräfte in verkaufsaktiven Unternehmen brauchen zeitgemäße und effiziente Methoden, um den Erfolg des Einzelnen und des Teams nachhaltig steigern zu können.*

*Menschen, die mit Menschen arbeiten, benötigen ein Höchstmaß an individueller Führung. Nur über Fakten führen? Das genügt nicht. Sales Coaching ist die individuellste Möglichkeit, Mitarbeiter in ihrer Entwicklung weiterzubringen. Dabei gewinnen sie an Selbstverantwortung, Leistungsbereitschaft und der Fähigkeit, Neues zu lernen.*

## Vertrieb braucht gute, reflektierte Mitarbeiter, die

- eigenverantwortlich und verantwortungsvoll bewusste Entscheidungen treffen.
- eine geschärfte Selbstwahrnehmung haben.
- in schwierigen vertrieblichen Situationen Handlungsalternativen entwickeln können.
- ihre Energie und Leistungsbereitschaft durch aktive und bewusste Selbststeuerung erhalten.

*Als Sales Coach geben Sie den Mitarbeitern genau die Denkanstöße und Hilfen, die sie hierbei voranbringen. Unsere systematische, modulhafte Ausbildung baut auf über 20 Jahren Erfahrung in Coaching, Führung und Vertrieb auf. Im Vordergrund: die Einsetzbarkeit in der Praxis. Schon nach dem ersten Baustein können Sie Coachingtechniken anwenden und neue Erkenntnisse im Unternehmen etablieren. Von „Die Führungskraft als Coach“ bis zur „kollegialen Beratung“ sind die einzelnen Bausteine der Ausbildung aufeinander aufgebaut. Deshalb empfehlen wir, alle hier vorgestellten Module zu besuchen.*

---

»» **Z**u größerer Klarheit über seine Gedanken gelangt man, indem man sie anderen klar zu machen sucht. ««

*Joseph Unger*




## Die Führungskraft als Coach

*Transaktionale Führung versus transformationale Führung – ein Spannungsfeld, mit dem wir ins erste Modul Ihrer Ausbildung einsteigen. Im Vordergrund dabei: Ihr eigener Führungsstil.*

- Führung – eine Frage des Stils
- Die Führungskraft als Coach – Rolle, Aufgaben und Selbstverständnis
- Coachingmethoden und -instrumente
- Mitarbeitergespräche strukturiert und zielorientiert führen
- Besonderheiten der Führung von Vertriebsteams
- Motivation fördern – Selbstverantwortung fordern
- Veränderungen – im Konflikt zwischen Absicht und Reaktion
- Konstruktiver Umgang mit Widerständen

*Sie entwickeln Ihre nächsten Schritte hin zum coachenden Führungsstil. Sie erweitern Ihre transformationalen Führungskompetenzen und damit Ihre Fähigkeit, die Einstellungen und Verhaltensgewohnheiten Ihrer Mitarbeiter langfristig zu ändern. Sie lernen die elementaren Techniken des Coachings kennen, trainieren diese und erfahren, wie sich die systemische Denkweise beim Coaching auswirkt.*



»» **D**er Weg zum Ziel beginnt an dem Tag,  
an dem du die hundertprozentige  
Verantwortung für dein Tun übernimmst. ««

*Dante Alighieri*

# Verkaufen auf höchstem Niveau

*Im zweiten Modul im Fokus: Wie funktioniert der coachende Führungsstil in Ihrem vertrieblichen Alltag?*

- Wiederholung der Grundlagen des Verkaufs zur Nutzung im Kontext des Sales Coachings
- Coachingtechniken im Verkaufskontext anwenden
- Vertriebs- und Verkaufsmitarbeiter wirksam coachen
- Wie kann ich meinem potentiellen Coachee wertschätzend und auf Augenhöhe begegnen?
- Was motiviert Menschen, ihre Grundhaltung und Einschätzungen aktiv zu reflektieren?
- Motivation zur höheren Selbststeuerung wecken

*Sie übertragen Methoden und Techniken des coachenden Führungsstils in Ihre Vertriebspraxis. Sie verknüpfen systemische Ansätze mit Modellen für das Coaching und entwickeln daraus direkt einsetzbare Lösungsansätze. Das Ergebnis: ein gemeinsam erarbeiteter Coachingbogen, angepasst an den Verkaufsprozess in Ihrem Unternehmen.*



---

»» *J*edes Wesen kann nur in seiner Eigenheit gut sein. ««

*Sophokles*





## iTYPE Profiling – der Persönlichkeit auf der Spur

*Menschen sind unterschiedlich. Für Verkäufer bedeutet das, sich jeden Tag schnell auf äußerst unterschiedliche Persönlichkeitstypen einzustellen. In Ihrer Rolle als Sales Coach unterstützen Sie die Mitarbeiter sowohl im Erkennen und Nutzen der eigenen Stärken als auch im Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen.*

- Einführung in die neurowissenschaftlichen Erkenntnisse der Persönlichkeitsforschung
- Sensibilisierung für unterschiedliche Persönlichkeitsstile
- Eigene Stärken erkennen und Handlungskompetenzen ableiten
- Motivationale Faktoren des eigenen Verhaltens kennenlernen
- Den Prozess der Zielbildung und -umsetzung verstehen lernen
- Andersartigkeit ist nicht Bösartigkeit – wie Sie Unterschiede zum Vorteil nutzen können
- Missverständnisse verstehen, Konflikte vermeiden
- Über- und Unterforderung unterschiedlicher Typen identifizieren
- Der richtige Umgang mit verschiedenen Typen im Sales Coaching

*Sie trainieren Ihre Sensibilität für die Unterschiedlichkeit von Menschen und deren damit verbundenen Bedürfnissen in der Kommunikation und im Unternehmenskontext. Sie lernen, das Verhalten von unterschiedlichen Typen in schwierigen Situationen einzuschätzen. Und Sie erfahren, welche Coachingmethoden bei welchen Typen nach iTYPE zum gewünschten Erfolg führen.*



»» **D**ie große Herausforderung des Lebens liegt darin,  
die Grenzen in dir selbst zu überwinden und  
so weit zu gehen, wie du dir niemals hättest träumen lassen. ««

*Paul Gauguin*

## Umgang mit Konflikten

*Konflikte in Vertrieb und Verkauf können vielschichtige Ursachen haben. In diesem Modul lernen Sie, Konflikte schon in der Entstehungsphase zu erkennen, ihre Wirkfaktoren zu verstehen und Handlungsalternativen zu entwickeln. Ziel ist es, konstruktiv mit herausfordernden Situationen umzugehen.*

- Konflikt – Begriffsdefinition und Erscheinungsformen erkennen und verstehen lernen
- Phasen eines Konfliktes und Kreislauf der Konfliktbewältigung
- In der Balance von Kooperation und Kompromiss
- Konflikte als Entwicklungschance – Erkennen des eigenen Konflikttyps und Entwickeln effizienter Strategien zur Konfliktbewältigung
- Wirkung in Konfliktsituationen – Hinterfragen der inneren Einstellung und Entwickeln einer zugewandten Haltung
- Konstruktives Konfliktmanagement – eine Führungsaufgabe

*Durch den Transfer der Erkenntnisse auf die Rolle der Führungskraft als Coach ist es Ihnen möglich, konfliktbehaftete Situationen gemeinsam mit dem Coachee zu reflektieren. So gelingt es auch im Coaching, Konflikte als Entwicklungschance zu sehen und gemeinsam eine konstruktive Konfliktkultur zu gestalten.*

»» **S**uche nicht nach Fehlern, suche nach Lösungen! ««

*Henry Ford*



## Transfersicherung und Nachhaltigkeit durch kollegiale Beratungen

*Der letzte Baustein Ihrer Ausbildung dient dem Austausch zu Situationen im Führungs- und Sales Coaching – unter Anleitung Ihres Lehrcoachs. Sie reflektieren die verschiedenen Phasen im Coachingprozess und setzen mit ergänzenden Übungen dort an, wo noch weiterer Unterstützungs- und Trainingsbedarf besteht.*

Mögliche Themen der kollegialen Beratungen:

- Ergänzende, konkrete Methoden für das Sales Coaching
- Wertschätzender Umgang mit Widerständen der Coachees
- Das Prinzip Selbstverantwortung
- Vertiefung der Coachingphasen

*Kurze Theoriebausteine verbinden sich mit kollegialem Coaching, interaktiven Einzel- und Gruppenarbeiten sowie dem Austausch zu Best Practice Beispielen in Ihrer Rolle als coachende Führungskraft. Fallbeispiele aus der Praxis regen zudem zur Selbstreflexion und zum Optimieren der Coachingphasen an. So gelingt der Transfer der Ausbildungsinhalte in Ihren beruflichen Alltag.*

*Unsere Empfehlung: Idealerweise schließen sich an die Ausbildung zum **SALESCOACH** regelmäßige Treffen der Seminargruppe zur kontinuierlichen Reflexion und Transfersicherung an.*



---

»» **B**emüh Dich, soweit wie möglich zu kommen.  
Grübele nicht, was möglich ist und was nicht. Tu, was  
Du mit Deinen Kräften zustande bringst. Darauf kommt alles an. ««


*Leo Tolstoi*



## Leistungsfähigkeit fördern und erhalten

*In vertriebsorientierten Bereichen sind die Burnout-Quoten am höchsten. Deshalb ist Prävention für Führungskräfte das Gebot der Stunde. In diesem weiterführenden Seminar erfahren Sie, wie Sie Leistungsfähigkeit und Kraft erhalten.*

- Arbeit und Leben – ein Ganzes
- Burnout, ein Prozess – wie man ihn früh erkennt und ihm begegnet
- Grenzen geben Profil – gekonnter Umgang mit Begrenzungen
- Eine Frage der Haltung – der Generalschlüssel und seine Wirkung
- Ein gutes Gespür – Zugang zu sich und anderen
- Ressource Körper – Kraft- und Informationsquelle

- 
- Kapital Leistungsfähigkeit – wie man es erhält und entwickelt
  - Führungskraft als Klimafaktor

*Steigende Belastungen wahrzunehmen und gut damit umzugehen – eine der zukünftig wichtigsten Aufgaben von Führungskräften. Das bedeutet auch, extreme Erschöpfung bei Mitarbeitern frühzeitig zu erkennen und ihr entgegenzuwirken. Dafür trainieren Sie Ihre Wahrnehmungsfähigkeiten und geben so besser Acht – auf sich und auf Ihre Mitarbeiter.*



---

# Frieder Barth

## Erfahrung und Leidenschaft

*Ob als Verkäufer, Vertriebsleiter, Geschäftsführer, Trainer oder Coach – sein Verkaufs-Know-how hat Frieder Barth in ganz unterschiedlichen Branchen sammeln können. Seit 1995 entwickelt er gemeinsam mit führenden deutschen Unternehmen innovative und erfolgreiche Trainingskonzepte – geprägt von fundiertem fachlichen Wissen und purer Leidenschaft für Führung und Verkauf. Kunden profitieren von seinem bundesweit flächendeckenden Netzwerk an Trainern und Coaches, mit denen er diese Konzepte umsetzt.*

*Im Training nutzt er seine Empathie und seine Fähigkeit, Zusammenhänge schnell zu erfassen. Damit geht er zielsicher auf die individuellen Anliegen seiner Teilnehmer ein und findet mit ihnen in kurzer Zeit passende Entwicklungsansätze.*

## Kompetenz und Vielseitigkeit

*Frieder Barth studierte Management- und Organisationsentwicklung. Während seiner beruflichen Laufbahn qualifizierte sich Frieder Barth zum Systemischen Berater sowie zum Business- und Managementcoach. Er ist Lehrcoach der European Coaching Association und durch Prof. Friedemann Schulz von Thun zum „Kommunikationsberater für Verständigung und Menschenführung im beruflichen Bereich“ ausgebildet.*



## Gaby Hinrichs

### Fachwissen und Professionalität

*Als fachlich versierte Management-, Vertriebs- und Kommunikationstrainerin mit eigenen Erfahrungen als Geschäftsführerin im Einzelhandel ist Gaby Hinrichs für Trainings in den Bereichen Führung und Verkauf prädestiniert. Sie studierte an der Bankakademie und schloss diese erfolgreich als Bankfachwirtin ab. Durch ihre Ausbildung und Tätigkeit als Managementtrainerin bei der Dresdner Bank gewann sie umfassendes Wissen in der Personal- und Organisationsentwicklung.*

### Menschlichkeit und Kommunikationsstärke

*Durch praxisorientierte Trainings und Coachings mit aktivierenden Methoden überzeugt Gaby Hinrichs ihre Teilnehmergruppe und schafft so einen hohen Praxistransfer. Ihre Kunden schätzen sie als dynamische, kompetente und kreative Begleiterin in Seminaren und Coachings. Durch ihre kommunikationspsychologische Ausbildung bei Prof. Friedemann Schulz von Thun versteht sie es, Menschen in ihren Seminaren authentisch und wertschätzend zusammenzubringen und ihr Training situationsgerecht und bedarfsorientiert zu gestalten. Besonders im Fokus stehen dabei die persönlichen Stärken jedes einzelnen Teilnehmers.*





Kommen Sie bei allen Fragen rund um die Sales Coach Ausbildung auf uns zu. Wir beraten Sie gern.

Übrigens: Für eine Weiterführung und den Ausbau der Kompetenzen als Sales Coach bieten wir jetzt auch eine Ausbildung zum Sales Coach Teil 2 an. Bei Interesse fragen Sie gerne nach weiteren Informationen.

## FRIEDERBARTH

Kleine Seilerstraße 1  
20359 Hamburg

Tel.: + 49 40 | 399 19 390

Fax.: + 49 40 | 399 19 396

[info@friederbarth.de](mailto:info@friederbarth.de)

[www.friederbarth.de](http://www.friederbarth.de)

### **Bildquellen:**

S. 1: Pixel & Création, Fotolia; S. 2: Sashkin, Fotolia;

S. 4: LUCKAS, Fotolia; S. 6: lassedesignen, Fotolia;

S. 8: Sergey Nivens, Fotolia; S. 10: Val Thoermer, Fotolia;

S. 12: Sergey Nivens, Fotolia; S. 14: tom, Fotolia;

S. 16: Matthias Hillig; S. 17: Inga Sommer



anerkanntes Lehrinstitut der  
European Coaching  
Association



Mitglied der  
Systemischen  
Gesellschaft



Kooperationspartner

