

SALESCOACH Level II

anerkannt durch die European Coaching Association



FRIEDER**BARTH**

»» **N**ur wer sein Ziel kennt, findet den Weg. ««

Laozi



UPDATE UND WEITERENTWICKLUNG

SALESCOACH Level II

Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf mit Coaching-Methoden und der Rolle als coachende Führungskraft vertraut zu machen, darum ging es im ersten Teil unserer Fortbildung zum Sales Coach.

Aber da gibt es natürlich auch Agilität, Digitalisierung, Transformation – Themen, mit denen Führungskräfte ohnehin zu tun haben und die sie auch in ihrer Rolle als Sales Coach vor immer wieder neue Herausforderungen stellen.

Deshalb haben wir uns in der Konzeption von Sales Coaching Level II für eine Kombination aus drei Schwerpunkten entschieden: Zum Ersten die Auffrischung, Vertiefung und Ergänzung der Coaching-Werkzeuge und des Einsatzes von Persönlichkeitstypen. Zum Zweiten die Arbeit mit Gruppen und damit die Erweiterung der Kompetenzen in der Rolle als trainierende Führungskraft. Und zum Dritten Coaching-Impulse für die agile Unternehmenswelt und den Umgang mit Veränderungsprozessen.

Sie wollen mehr? Wir stärken Sie gern – und freuen uns auf das Wiedersehen.

Frieder Barth und Gaby Hinrichs

WELCOME BACK

Weiterentwicklung als Coach

Es geht wieder los! Und das heißt auch, zunächst einmal den neuen Standort zu bestimmen. Also: Welche Erfahrungen als Sales Coach haben Sie schon gemacht? Was hat funktioniert und was noch nicht? Wo soll es jetzt für Sie hingehen? Die Coaching-Instrumente, die Sie schon kennengelernt haben, frischen wir auf, vertiefen sie und ergänzen mit weiteren Werkzeugen. So können Sie schon im ersten Baustein neue Favoriten entdecken und eine Route für Ihre Weiterentwicklung festlegen.

- Rückblick und Austausch zu Erfahrungen, Positivem und Grenzen
- Vorgespräch, Kundengespräch, Coachinggespräch – Wiederholung der Coachingphasen
- Der Coachingbogen auf dem Prüfstand – Anpassen der Coachingtools
- Trainieren einer Coachingsequenz mit Videoaufzeichnung und Feedbackbuddy
- Lernprojekt Pfadfinder: Einen gemeinsamen Weg mit dem Coachee finden
- Von der Zielsetzung bis zum Vereinbaren von Maßnahmen:
 - Kennenlernen vier weiterer Coachinginstrumente
- Zieldefinition als SALES**COACH** Level II

In einer Mischung aus Wiederholung, Vertiefung und zusätzlichen Coaching-Instrumenten stellen Sie sich Ihr Repertoire neu zusammen. So können Sie mit frischem Schwung wiedereinsteigen und sich in Ihrer Coaching-Rolle weiterentwickeln. Davon profitieren Sie selbst – und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

»» **D**er Anfang ist die Hälfte des Ganzen. ««

Aristoteles

DIE KOMFORTZONE VERLASSEN

Selbststeuerung im Widerstand

Widerstände sind ein wichtiges Thema im Führungs- und Vertriebsalltag. Sowohl auf der eigenen Seite als auch auf der von Mitarbeitenden und Kunden. Wie wir mit Widerständen umgehen, ist eine Frage der Persönlichkeit. Also – ein Fall für iTYPE.

Persönlichkeitstypen waren schon im ersten Teil der Sales Coach Ausbildung ein Thema. Nun vertiefen Sie Ihr Wissen und Können. Anhand von anonymisierten iTYPE-Profilen erarbeiten Sie: Welche Widerstände lassen sich bei Ihren Mitarbeitenden entdecken? Wie lassen sie sich motivieren? Und welche Coaching-Methode passt in welcher Situation zu welchem Persönlichkeitstyp?

- Widerstand – wie Sie ihn erkennen und was zu tun ist
- Kooperationsbedingungen als Basis mit dem Coachee schaffen
- Wie Sie sich als Sales Coach im Widerstand steuern
- Die eigenen Antreiber – wie Sie die eigene Komfortzone bewusst verlassen können
- Motivation oder Selbstführung – mit dem Handlungssteuerungsmodell Ansatzpunkte erkennen

In diesem Baustein knüpfen Sie an Ihre Erfahrungen mit dem iTYPE-Modell an. Sie erforschen Ihre eigene Komfortzone und die Ihrer Mitarbeitenden und trainieren den persönlichkeitsstyp-orientierten Einsatz von Coaching-Methoden.

»» **W**as uns als eine schwere Prüfung erscheint, erweist sich oft als Segen. ««

Oscar Wilde

»» **D**en guten Steuermann lernt
man erst im Sturme kennen. ««

Lucius Annaeus Seneca

BEAM ME UP, SCOTTY!

Transformationsprozesse begleiten

Die Unternehmenswelt von heute kann morgen schon wieder eine andere sein. Das wissen Sie und das wissen wir.

Dadurch werden auch die Anforderungen an Führungskräfte und ihre Teams komplexer.

In Sales Coaching Level II unterstützen wir Sie auch in Ihrer Rolle als agile Führungskraft. Wir geben Ihnen Coaching-Tools an die Hand, mit denen Sie Ihre Mitarbeiter bei neuen und sich wandelnden Herausforderungen effektiv begleiten können und ihre Flexibilität stärken. Warum Sie das als Sales Coach brauchen? Weil Ihre Haltung als coachende Führungskraft den Unterschied macht – dafür, wie Ihre Teams durch Veränderungsprozesse gehen.

- Die Welt im Wandel: Anforderungen an Mitarbeitende in der agilen Arbeitswelt
- Das Mindset macht den Unterschied! Die eigene Landkarte erkennen
- Erkennen individueller Glaubenssätze in der Führung
- Wie der Rollenwechsel vom Vorgesetzten zum agilen Coach gelingt
- Der agile Coach - Rollendefinition mit dem inneren Team
- Umgang mit Komplexität im Spannungsfeld der X-Y-Theorie
- Innovative Veränderungsprozesse bei den Mitarbeitern initiieren
- Minimalinvasive Methoden in Veränderungsprozessen: Eine agile Toolbox mit Workhacks entwickeln

Sie erfahren, was es braucht, um sich selbst und Ihre Mitarbeitenden optimal durch Transformationsprozesse zu bringen und was Agilität für Sie als Sales Coach bedeutet.



»» **O**hne Begeisterung ist noch nie etwas Großes erreicht worden. ««

Ralph Waldo Emerson

DIE TRAINIERENDE FÜHRUNGSKRAFT

Teamcoaching-Prozesse professionell begleiten

In Ihrer Rolle als Sales Coach sind Sie schon hineingewachsen. Aber: Nicht immer geht 1:1. Schließlich ist der Terminplan eng für Führungskräfte im Verkauf. Und auch für die Mitarbeitenden geht es oft darum, neues Wissen und neues Können in möglichst kurzer Zeit vermittelt zu bekommen. Da muss es schon mal 1:15 sein. Oder 1:30. Deshalb bereiten wir Sie auf den nächsten Schritt vor: Sie in der Rolle als trainierende Führungskraft. Mit unseren Impulstrainings haben wir ein spezielles Tool entwickelt, das sich sowohl mit kleinen als auch mit großen Gruppen in Verkauf und Vertrieb durchführen lässt. Diese kurzen – maximal 45-minütigen – Impulstrainings können Sie auf Ihre Anforderungen hin anpassen.

- Wie Teampotenziale erkannt und ausgebaut werden können
- Anlässe und Einsatzgebiete von Teamcoaching – Gruppendynamische Prozesse verstehen und steuern
- Moderator oder Coach – was ist der Unterschied?
- Vom Sales Coach zum Impulsgeber: Impulstrainings als Teamcoaching einsetzen
- Umgang mit herausfordernden Situationen im Training mit Gruppen
- Erarbeitung konkreter Impulstrainings
- Der Einsatz von Kreativitätstechniken und anderen Teamcoachingtools

Sie erweitern Ihre Kompetenzen und lernen Methoden und Techniken für die Arbeit mit Gruppen kennen. Sie machen sich mit Impulstrainings vertraut und entwickeln diese mit unserer Unterstützung für Ihren Bedarf weiter.

DER COACHING CIRCLE

Austausch und Weiterentwicklung

*Das Abschlusstreffen von SALES**COACH** Level II. Im Fokus: Welche Erfahrungen sind Ihnen wichtig aus den letzten Monaten? Welche neuen Werkzeuge konnten Sie schon im Unternehmen einsetzen? Was hat sich an Ihren Zielen verändert?*

Um im Führungs- und Vertriebsalltag an Ihren Zielen dranzubleiben, braucht es Energie. Auch durch den Austausch mit anderen lässt sich Ihr Akku dafür immer wieder aufladen. Deshalb setzen wir im letzten Baustein einen Schwerpunkt auf kollegialer Beratung und Netzwerken.

- Austausch über Erfahrungs- und Wissensstand
- Wiederholung und Vertiefung der wichtigsten Methoden des Sales Coachings
- Fishbowl: Ein erfahrener Trainer berichtet über seine Sales Coaching Erfahrungen
- Kollegiale Beratung zu herausfordernden Situationen und Coacheepersönlichkeiten
- Ihre Vision als Sales Coach

Sie klären offene Fragen, tauschen sich über Ihre Erfahrungen aus und entwickeln Ihre nächsten Schritte für Ihre Coachings und Impulstrainings.

*Unsere Empfehlung: Knüpfen Sie auch nach SALES**COACH** Level II durch regelmäßige Treffen der Seminargruppe an den Austausch an. So bleiben Sie an den Ausbildungsinhalten und der Reflexion Ihrer Rolle als coachende und trainierende Führungskraft dran und sichern den Transfer in Ihre berufliche Praxis.*

»» **D**as Große kommt nicht allein durch Impuls zustande, sondern ist eine Aneinanderkettung kleiner Dinge, die zu einem Ganzen vereint worden sind. ««

Vincent van Gogh

»» **F**ührung und Lernen bedingen sich gegenseitig. ««

John F. Kennedy



ON TOP

Coach the Coach Begleitung und Management Coach Ausbildung

Mit dem systemischen Ansatz unserer Sales Coaching Ausbildungen unterstützen wir Sie darin, die eigene Rolle als coachende Führungskraft in Vertrieb und Verkauf zu finden und weiterzuentwickeln. Sie lernen Sales Coachings durchzuführen und in Zusammenarbeit mit uns Impulstrainings zu entwickeln, die zielgenau die Bedarfe von Mitarbeitern abdecken. Außerdem ist es möglich, auf dem Erlernten aufzubauen und in einem weiteren Schritt interne Sales- und Servicetrainer auszubilden.

Bestimmte Situationen im Unternehmen oder persönliche Fragestellungen können weitere und individuelle Unterstützung erfordern. Dafür bieten wir die Coach the Coach Begleitung an. Zusätzliche und aufbauende Themen können Sie in der Management Coach Ausbildung kennenlernen. Sie bietet sich an, wenn Sie in Ihrer Führungsrolle aufsteigen und selbst Führungskräfte führen.

Gern beraten wir auch zur Coach the Coach Begleitung und zur Management Coach Ausbildung. Sprechen Sie uns einfach darauf an.



Im Gespräch mit Frieder Barth

Geschäftsführer, Professional und Lehrcoach

Herr Barth, wie sind Sie selbst Sales Coach geworden?

„Ich hatte als Vertriebler selbst sehr gutes Vertriebscoaching, das mich weitergebracht hat. Eine klassische Sales Coach Ausbildung gab es damals noch nicht. Auf der Basis meiner eigenen vielen Ausbildungen habe ich deshalb zusammen mit Gaby Hinrichs unsere Sales Coach Ausbildung konzipiert. Um hier das Beste von allem zusammenzubringen.“

Was ist an Führung im Verkauf und Vertrieb aus Ihrer Sicht besonders?

„Menschen müssen viel mehr über Motivation, Vertrauen und klare Vereinbarungen geführt werden. Wer sich im Vertrieb nicht selbst organisieren kann, hat es schwer. Führungskräfte sind weit mehr als nur fachlicher Ansprechpartner.“

*Worauf freuen Sie sich am meisten in SALES**COACH** Level II?*

„Dass wir als Profis für Profis arbeiten, auf die hohe Themendichte und den Austausch auf Top-Niveau.“



Im Gespräch mit Gaby Hinrichs

Bankfachwirtin, Professional und Lehrcoach

Wie war Ihr eigener Weg im Vertrieb, Frau Hinrichs?

„Nach meiner Ausbildung zur Bankkauffrau habe ich mehrere Jahre als Bankberaterin im Vertrieb Privat- und Firmenkunden betreut. Als Vertriebs- und Verkaufstrainerin bei der Bank war ich dann mitverantwortlich für die Vertriebsergebnisse der Regionen. Und auch als Coach war das weiterhin so – im Zusammenspiel mit den jeweiligen Vertriebsführungskräften.“

Was braucht es für die persönliche Weiterentwicklung im Verkauf?

„Es geht darum, Verkäufer für ihre individuellen Kompetenzen zu sensibilisieren. Damit sie ihre Stärken ganz bewusst einsetzen und weiter optimieren. Training und tägliche Feinjustierung sind notwendig, um als Verkaufsprofi erfolgreich zu sein.“

Und woran sollten Führungskräfte in Verkauf und Vertrieb besonders denken?

„So viel vorgeben wie nötig und so viel Entscheidungsfreiheit wie möglich. Oft ist die Führung dezentral, die Außendienstler sind viel unterwegs und eher „Einzelkämpfer“. Da ist es die Aufgabe der Führungskraft, trotzdem ein teamfähiges Verhalten und Verantwortungsbewusstsein für die Teamziele zu erreichen. Auch für die „Verkaufstars“ im Team gilt es, sich weiterzuentwickeln, um wettbewerbsfähig zu bleiben.“

Bei Fragen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung.

FRIEDERBARTH

Kleine Seilerstraße 1
20359 Hamburg
Tel.: + 49 40 | 399 19 390
info@friederbarth.de
www.friederbarth.de

Bildquellen:

S. 1: Pixabay; S. 2: Josue Isai Ramos Figueroa, Unsplash;
S. 4: Ian Keefe, Unsplash; S. 6: Pixabay;
S. 8: Pixabay; S. 10: Steven Lelham, Unsplash;
S. 12: Larisa Birta, Unsplash; S. 14: Don Andreas, Fotolia;
S. 16: foto di matti; S. 17: Inga Sommer



anerkanntes Lehrinstitut der
European Coaching
Association



Mitglied der
Systemischen
Gesellschaft



Kooperationspartner

