

Leistungen

## **Vertriebscoaching**

Beispiel: Programm „Spirit und Stärke im Vertrieb“

---

2010

## **Die generellen Zielsetzungen**

Im Rahmen der Integration der Konzern-Töchter geht es um eine abgestimmte Vorgehensweise im Vertrieb.

### **Die Entwicklungsthemen**

- **Das Besprechen, Schaffen und Festlegen von**
  - **abgestimmten Vorgehensweisen,**
  - **abgesprochenen Methoden und damit der**
  - **Herauskristallisierung einer einheitlichen Linie.**
- **Klärung von Erfolgsregeln**
- **Nutzen von gemeinsamen Know how**
- **Gezielte Unterstützung im Team**

### **Die Vorgehensweise**

- **Dauer: 12 Monate / 6 Termine**
- **Teilnehmer: 20 Vertriebsmitarbeiter**
- **Durchführung: 2 Teilgruppen**

## Die Schwerpunktthemen

### 1.1 Klartext und deutliche Worte gegenüber dem Kunden

- Kernaussagen und Kernpositionierungen
- Umgang mit: „Alles für den Kunden gemacht, dann bei anderen gekauft!“
- Keine „Blauäugigkeit“, Risikobewertung!

### 1.2 Ausbau der Beratungskompetenz

- Geschäftsmodell im Zentrum
- Schlüsselthema: Lohnanteil
- Prozess- und Technologieberatung: Positives „An die Hand nehmen“
- Wirtschaftlichkeit im Fokus
- Fertige Teile als Ziel
- Kunde will eigene Ideen reflektieren
- „Rundum-Sorglos-Paket“

### 1.3 Abbau von rituellem Verhalten

- Was wurde immer so gemacht, obwohl der Erfolg fragwürdig ist?
- Was kann anders als bei anderen und besser gemacht werden?
- Vertriebscontrolling: Was hat was gebracht?
- Glaubenssätze und Beweise?
- Den Rahmen sprengen: Anders als alle anderen und besser

### 1.4 Wettbewerb ins Visier nehmen

- Wo steht der Wettbewerb?
- Die Schwerpunkte im Vorgehen des Wettbewerbs – Muster im Vorgehen
- Wie dagegen angehen? Welche Erfahrungen?
- Wo nicht zutreffende Aussagen: Beweise?
- Gesunde Aggressivität: Biss

## 1.5 Eigenes Profiling – eigene Linie

- Die eigenen Kernwerte
  - Offenheit
  - Ehrlichkeit
  - Verlässlichkeit
  - Bodenständigkeit
- Das Verhalten und die Kernwerte
- Unvergesslichkeit und Eigenartigkeit

## 1.6 Zielorientiertes Vorgehen

- Jahresziele
- 5-Jahresziele
- Persönliche Entwicklungsziele
- Taktische Ziele
- Mile stones
- Umgang mit Barrieren
- Ressourcen-Klärung