



„MHI Global hat eine Struktur in unsere Verkaufs- und Managementtrainings gebracht und uns dabei unterstützt wettbewerbsorientierter zu sein.“



VERTRIEBSLEITERIN, NOVARTIS NUTRITION GMBH

Der Workshop umfasst vier Module, in denen jeweils ein umfassender Einblick in die Fertigkeiten vermittelt wird, die ein erfolgreicher Vertriebstrainer haben sollte.

Mit „Effektives Coaching im Verkauf“ schaffen Ihre Vertriebsleiter nicht nur ein positiveres und motivierendes Arbeitsumfeld, sondern bauen eine stärkere und profitablere Vertriebsorganisation auf, die neue Kunden gewinnt und an Ihr Unternehmen bindet.

EFFEKTIVES
COACHING IM
VERKAUF
PROFESSIONELL VERKAUFEN

YOUR NEXT STEP.

Effektives Coaching im Verkauf

PSS PROFESSIONELL VERKAUFEN

WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Vertriebsleiter oder andere Mitarbeiter innerhalb Ihres Unternehmens mit Coaching-Verantwortung.

ZUSAMMENFASSUNG

Statten Sie Ihre Vertriebsleiter mit den notwendigen Fertigkeiten und Strategien aus, damit sie positive Veränderungen bewirken und ihr Vertriebsteam hin zu Spitzenleistungen im Vertrieb führen können.

TAKE THE NEXT STEP 

MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

Das Seminar „Effektives Coaching im Verkauf“ liefert Ihren Vertriebsleitern und Trainern die Rahmenbedingungen, Kommunikationsfertigkeiten und Planungswerkzeuge, die sie benötigen, um ein erfolgreiches Vertriebsteam aufzubauen und zu fördern – ein Team, das für alle Seiten vorteilhafte, langfristige Geschäftsbeziehungen knüpft.

Während des Workshops lernen die Vertriebsleiter und Trainer, wie sie durch kooperative Coachinggespräche eine Entwicklungs- und Weiterbildungskultur aufbauen, die zu einem erfolgreichen Vertriebsteam führt.

Sie lernen, wie man:

- Die Eigenschaften eines erfolgreichen Vertriebsklimas beschreibt.
- Die Grundsätze vorlebt, um die Effektivität des Coachings mit den Vertriebsteams zu steigern.
- Die Leistung anhand des Coaching-Diagramms bewertet.
- Verschiedene Fertigkeiten anwendet, um konstruktives Feedback zu geben, andere zu fördern und Leistung anzuerkennen und somit die Leistung der einzelnen Vertriebsmitarbeiter zu verbessern und die Ergebnisse zu optimieren.
- Schwierige Coachinggespräche erfolgreich führt.
- Vertriebsmitarbeiter per Telefon, Voice-Mail, E-Mail und Echtzeit-Messaging effektiv aus der Ferne coacht.
- Einen Coachingprozess mit dem Vertriebsteam umsetzt.

DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

GROWING AS A LEADER.

Vorteile für Ihre Vertriebsleiter:

- Engagiertes und motiviertes Vertriebsteam, das ständig bestrebt ist, hohe Leistung zu erbringen.
- Leistungssteigerung von Vertriebsmitarbeitern, die bislang die Vertriebsziele nicht erreicht hatten.
- Kontinuierlich hohe Produktivität bei Spitzenkräften.



LEADING TO GROWTH.

Vorteile für Ihr Unternehmen:

- Geringere Mitarbeiterfluktuation dank Anleitung, Unterstützung und beruflicher Weiterentwicklung für Vertriebsmitarbeiter.
- Systematische anstelle von zufälliger Weiterentwicklung Ihrer Vertriebsmitarbeiter.
- Verbessertes Erfolg bei der Akquisition neuer Kunden und Sicherstellung der Kundenloyalität.

NÄCHSTES SEMINAR

Machen Sie den nächsten Schritt: Die Seminare und Workshops der MHIGLOBAL.ACADEMY vermitteln Ihnen praxisnahes Vertriebswissen aus zahlreichen Themengebieten. Die nächsten Termine finden Sie online unter **WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY**.

SCHNELL & EINFACH BUCHEN:

QR CODE SCANNEN UND SEMINAR ONLINE BUCHEN



Finden Sie für Ihren NEXT STEP das perfekte Training auf **WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY**



Oder einfach passendes Feld ankreuzen, Foto machen und an **emea.academy@mhiglobal.com** senden.



Strategisches Verkaufen

Strategisches Verkaufen / Advanced Concepts für Strategisches Verkaufen / Strategisches Verkaufen Coaching / Strategisches Verkaufen Trichter Management / Negotiate Success



Konzeptorientiertes Verkaufen

Konzeptorientiertes Verkaufen / Advanced Concepts für Konzeptorientiertes Verkaufen / Konzeptorientiertes Verkaufen Coaching / Executive Impact / Securing Strategic Appointments



Large Account Management Process (LAMP)

Large Account Management Process



PSS Professionell Verkaufen

PSS Professionell Verkaufen / Erfolgreich Verhandeln im Verkauf / Effektives Coaching im Verkauf