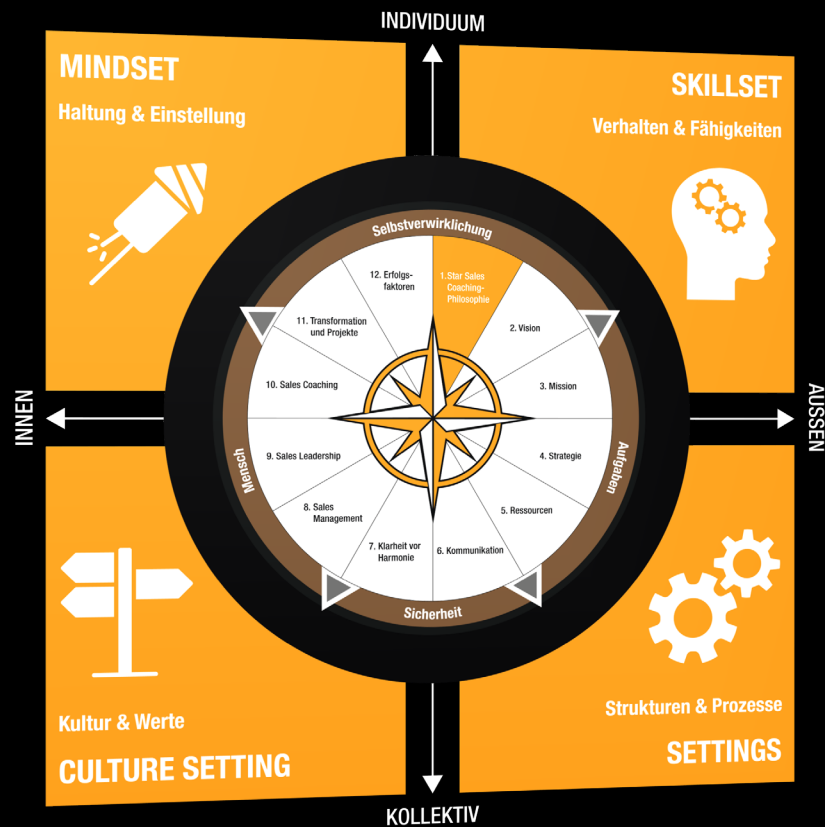




accuo



ACCUO SALES COACH 360° MASTERCLASS

Ganzheitliche Expertenausbildung
Sales Coaching, Transformation

Die Herausforderungen im Sales 5.0 meistern –
Ziele übertreffen

- Sales Performance Coaching
- Sales Enablement Coaching
- Sales Empowerment Coaching
- Sales Talent Coaching
- Sales Transformation – NEW Solution Coaching Selling Approach bis KI
- Sales high performance Teams



ACCUO SALES COACH 360° - MASTERCLASS



Beschreibung

Mit den accuo Sales Coach 360° Kompetenzen die Zukunft im Sales 5.0 gestalten!

Zunehmender Wettbewerbsdruck, die steigende Komplexität im Tagesgeschäft, der Einzug der Digitalisierung, der Ruf nach immer mehr Effizienz und immer anspruchsvollere Mitarbeiter der Generation Digital Natives erfordern neue Fähigkeiten und Ressourcen bei den Führungskräften. Reichten vor Jahren im reaktiven Verteilungsgeschäft noch klassische Führungskompetenzen aus, so muss heute ein Sales Leader viel mehr verhaltenspsychologische Tools bis hin zu Transformations- Kompetenzen beherrschen.

Diese Inhalte werden praxisorientiert im Rahmen der 5-moduligen accuo Sales Coach 360° Ausbildung vermittelt.

Zielgruppe

- Vertriebs-/ Verkaufsführungskräfte (Innen- und Außendienst)
- Führungsnachwuchskräfte mit Teamleitererfahrungen und Potenzialanalyse
- Erfahrene Key Account Manager
- Filialleiter / Niederlassungsleiter
- Top Verkäufer, die Führungsaufgaben in der Personalentwicklung von Kollegen übernehmen wollen
- Vertriebstainer, die ihre Toolbox erweitern möchten

Voraussetzung

- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung als Führungskraft in Vertriebs-/Verkaufsorganisationen
- Abgeschlossene Berufsausbildung oder mehrjährige Vertriebserfahrungen und ständiger Zielerfüllung über 100 Prozent
- Vorgespräch mit dem Lehrcoach Dirk Scheffer

„Seit 15 Jahre bilde ich Sales Coaches aus. Gewohnheiten zu verändern, nachhaltige Spitzenleistung und persönliches Wachstum zu ermöglichen ist meine Berufung. Die Herausforderungen im Sales 5.0 erfordern ein NEW MINDSET und NEW SKILLSET für die Führungskräfte und die Mitarbeitenden im Vertrieb und Service.“

Dirk Scheffer





ACCUO SALES COACH 360° - MASTERCLASS

Bedarf

Sie sind Unternehmer oder Führungskraft im Vertrieb und möchten Ihre Mitarbeiter zu Spitzenleistungen motivieren? Sie leiten ein starkes Team, erzielen gute Ergebnisse, stehen aber immer wieder vor folgenden Fragen:

- Wie kann ich mit den vorhandenen Mitarbeitern die Marktpotenziale heben?
- Wie können meine Mitarbeiter flexibler und kreativer im Denken und Handeln werden?
- Wie entwickle ich ein agiles Hochleistungsteam?
- Wie arbeiten Innen- und Außendienst besser zusammen?
- Wie werden meine Mitarbeiter zu Neukundenjägern?
- Wie werden meine Mitarbeiter preisstabil?
- Wie gelingt die digitale Transformation?
- Wie bewältige ich die Herausforderungen im Sales 5.0?
- Wie transformiere ich vom Produkt zum Lösungsverkauf?

Qualifizierungsziel

Führungskräfte im Vertrieb haben oft mehrere Hüte auf, den des besten Verkäufers, des Sales Managers, des Sales Leaders, des Sales Coaches und des Transformators. Häufig kommen dann noch die übergeordneten Projektgruppen des Unternehmens dazu, also alle Aufgaben, die die aktive Verkaufszeit und die Führungszeit minimiert.

Die Rahmenbedingungen im Verkauf/Vertrieb stehen immer noch auf Sturm und eine Rückkehr zu den alten Zeiten wird es nicht geben. Die Folgen des demographischen Wandels mit den immer älter werdenden Mitarbeitern oder dem steigende Wettbewerbsdruck im Verdrängungsmarkt gilt es durch hoch qualifiziert und vor allem proaktiven Mitarbeitern entgegen zu treten.

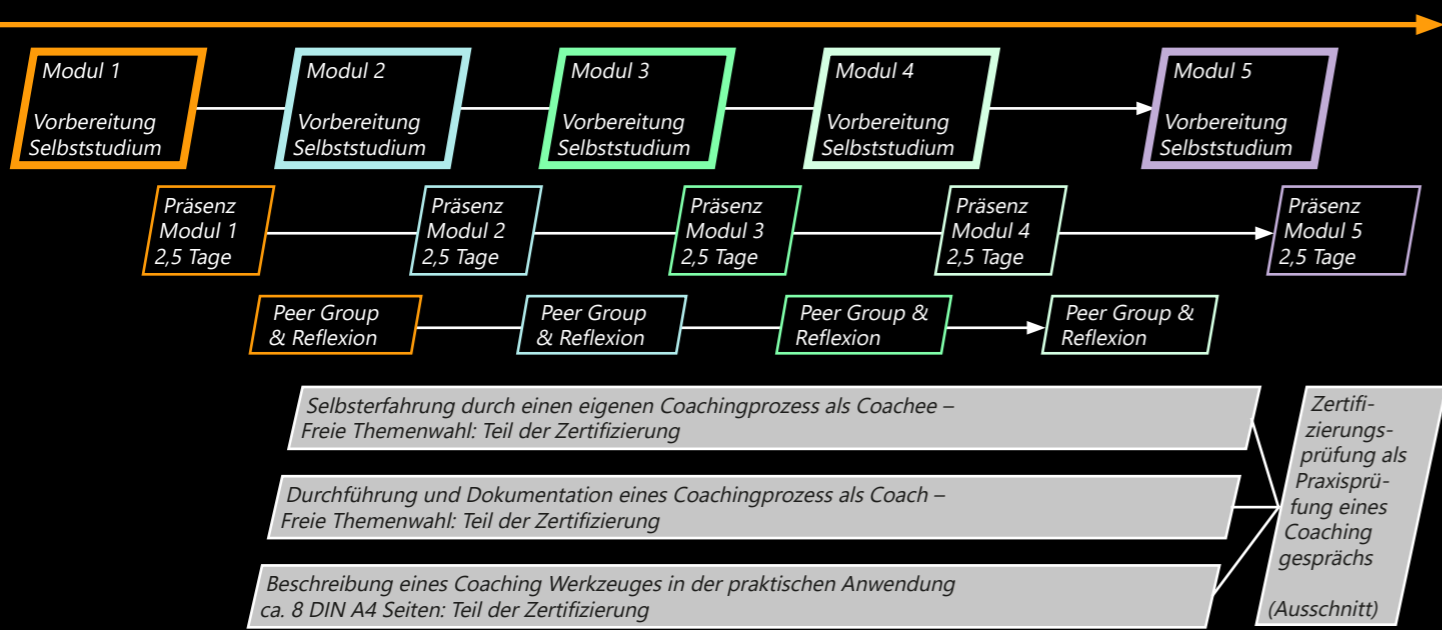
Die Aktivierung von Mitarbeiter, ihre Leistungspotenziale selbständig und dauerhaft zu entwickeln und Mitarbeiter vom reaktiven Verkäufer zu leistungsstarken, proaktiven Verkäufern zu entwickeln ist die Hauptaufgabe der Personalentwicklung in jedem Unternehmen. Häufig gilt es dabei negative Selbstprogrammierungen „das geht doch nicht,... das haben wir immer so gemacht,... das funktioniert bestimmt nicht“ zu lösen, bevor ein Entwicklungsprozess gestartet werden kann.

In dieser Kompaktqualifizierung lernen Sie alle Kompetenzen und Werkzeuge kennen, die Sie befähigen Ihr Sales Team durch individuelle Coaching Maßnahmen zu aktivieren, Teamleistungen zu steigern und Transformationen sicher ins Ziel zu führen.

Zertifizierung zum Sales-Coach		
MODUL 1 Sales, Coaching, Transformation Kompetenzen Persönlichkeitsbildung	MODUL 2 Dialogkompetenz im Coaching	MODUL 3 Veränderungskompetenz im Coaching
MODUL 4 Teams zu Höchstleistungen coachen, transformieren	MODUL 5 Sales Coaching im Unternehmen erfolgreich umsetzen	



Ganzheitliche Modulare Ausbildung mit Zertifizierung



Lerntransfer & Praxisnutzen

Transfer der Lerninhalte: Wahrnehmungsfähigkeit und Auswahl von ersten Coachees

Transfer der Lerninhalte: Initiierung Individualcoaching Ausgangslagen, Ziele

Auswahl der Coachee, und Start Individualcoaching

Auswahl Coachee,; Start Individualcoaching

Organisation Sales Coaching einführen

Arbeiten als SALES COACH im Unternehmen

- Performance Coaching
- Empowerment Coaching
- Talent Coaching
- NEW: Customer Coaching SKILLS für Mitarbeiter

Arbeiten als SALES COACH in Transformationen

- Begleitung von Transformationsprozess, u.a. Auflösen der kognitiven Dissonanzen
- Veränderungsprozess vom Produkt- zum Lösungsverkauf, Enablement für Mitarbeiter, Coaching-techniken im Verkaufsprozess mit dem Kunden zu nutzen
- Begleitung von Qualifizierungsprozessen zu Sicherung der nachhaltigen Wirkung
- Digitale Transformation
- Zusammenführung von Vertriebsseinheiten nach Fusionen
- Neuausrichtung von Sales Units zum HIGH PERFORMANCE SALES 5.0

AUSBILDUNG accuo Sales Coach 360°

Die ganzheitliche Ausbildung zum accuo Sales Coach 360° umfasst mehr als eine reine Coachingausbildung, die nur auf der intrapersonellen Ebene mit einem Coachee ausgerichtet ist. An erster Stelle steht das persönliche Wachstum im MINDSET und die Erweiterung der eigenen FührungsSKILLS.

Der accuo Sales Coach 360° entwickelt Individuen, Team und die gesamte Organisation. Er wird zum Coach, Transformator und Organisationsentwickler! Dies ist unser Alleinstellungsmerkmal.

Lerntransfer wird nachhaltig gesichert

Aus der Praxis für die Praxis. Wir arbeiten nicht an Musterfällen, sondern beziehen direkt die eigene Situation im Unternehmen ein. So schaffen wir einen direkten Transfer des Erlernten direkt in die Praxis. Peer Group Arbeiten verstärken die Lernmodule in der Praxis, insbesondere bei INHOUSE Ausbildungen.

Arbeiten als SALES COACH im Unternehmen

Der Sales Coach entwickelt sein Team in den Bereichen Performance, Empowerment und Talententwicklung zielorientiert.

Der Sales Coach initiiert Qualifizierungsmaßnahmen und begleitet diese bei der Umsetzung von Training mit Coaching-techniken.

Transformation erfolgreich begleiten

Transformationen gelingen nur bei 30 % sagen Studien aus. Deshalb enthält die accuo Sales Coach 360° Ausbildung auch Transformations-aspekte. Durch Transformationen coachen ist eine Erfolgshebel

Nutzen

- Die Führungspersönlichkeit wird deutlich erweitert
- NEW LEADERSHIP und COACHING wir Teil der Führungsgrundsätze
- Reflexion der eigenen Führungsgrundsätze und Entwicklung der eigenen Führungsphilosophie wird gestärkt
- Der Mensch wächst und verschiebt seine Grenzen

Die Wirkung und Nutzen startet schon während der Ausbildung

- Praxisfälle werden schon in der Ausbildung gelöst
- Eigener Coachingprozess als Coachee zur persönlichen Weiterentwicklung
- Supervision und Sparring zur Entwicklung der Individuen, Teams und Organisation

Präzision und nachhaltige Umsetzung, ROPI

- Direkt vor Ort oder Online, der Sales Coach ist nah dran und hat den größten Einfluss auf die Entwicklung seines Teams. Mit Coachingtechniken sind die Veränderungen schaffbar.
- Es werden ein Vielfaches an externen Trainings- und Coachingkosten gespart.
- Der ROPI = Return On People Invest tritt dabei nach wenigen Monaten ein und liegt häufig bei über € 100.000 p.a.

Nutzen in der Transformation

- Auflösung der kognitiven Dissonanzen
- Motivation und Spirit für Transformation
- Nachhaltige Erfolgssicherung
- Kostenreduzierung von externen Beratern

„Der accuo Sales Coach 360° entwickelt Individuen, Team und die gesamte Organisation. Er wird zum Coach, Transformator und Organisationsentwickler! Dies ist unser Alleinstellungsmerkmal.“

Dirk Scheffer

MODUL 1: Sales, Coaching, Transformation Kompetenzen Persönlichkeitsbildung

ZIEL

Im ersten Modul erfassen sie die Rolle, Aufgabe und Positionierung als Sales Coach. Start Kompetenzaufbau Coaching und Transformation

Vertiefen Sie Ihre Kenntnisse zum Kompetenzprofil für verkaufsstarke Sales Mitarbeiter im Sales 5.0. Sie können Ihre Mitarbeiter aus einem neuen Blickwinkel professionell einordnen und erkennen erste Coachingthemen.

Sie lernen die Grundzüge des Coaching Prozesses kennen und üben in Sequenzen die Zielvereinbarung mit dem Coachee.

INHALTE

- Rolle, Aufgaben und Positionierung als Sales Coach
- Kompetenzprofile für verkaufsstarke und Sales Mitarbeiter im Sales 5.0
- Erfolgsfaktoren der Top Verkäufer entlang des Verkaufsprozesses
- Abgleich Selbst- und Fremdbild zu den eigenen Sales Kompetenzen
- Coaching Grundverständnis und Ethik im Coaching
- Coaching als systemischer Prozess
- Entwicklung des eigenen Sales Coaching Verständnisses
- Identifikation von Coachingthemen und Abgrenzung zu anderen Methoden
- Coaching Kontrakt und Zieldefinition im Coaching
- Grundlagen Transformation und Wahrnehmungspsychologie
- Die Teilnehmer erhalten Prereads und umfangreiche Unterlagen zur
- Vorbereitung, Durchführung und Vertiefung.

NUTZEN

- Sie schärfen Ihr eigenes Sales-Kompetenzprofil und formulieren das Kompetenzprofil für Ihre Mitarbeiter im Sales 5.0
- Sie schätzen Ihre Mitarbeiter professionell ein und erkennen Entwicklungspotenziale
- Sie wählen zielgenau die richtigen Potenzialträger für Ihr Coaching aus
- Sie können einen Coachingprozess starten
- Sie sind mit der ethischen Grundhaltung im Coaching vertraut und können Coaching von anderen Methoden unterscheiden

MODUL 2: Dialogkompetenz im Coaching

ZIEL

Im zweiten Modul stärken Sie Ihre Kommunikationskompetenz im Coachingprozess. Sie können einen Coachingprozess zielorientiert führen und bleiben dabei immer bei dem Anliegen des Coachees. Sie achten auf eigene Projektionen und reflektieren Ihr eigenes Verhalten nach jeder Coachingsitzung.

Sie wählen IHR Coachingthemen und begeben sich in die Rolle des Coachees, der Selbsterfahrungsprozess startet.

INHALTE

- Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- Gesprächsführungstechniken im Coaching
- Fragetechniken im Coaching
- Führen und nicht Vorgeben im Coachingprozess
- Tagesziele innerhalb des Coaching Prozesses
- Projektionen erkennen und lösen
- Supervision des eigenen Coachingfalls
- Sie wählen aus den Teilnehmern ihren eigenen Coach und Starten das erste Coachinggespräch
- Die Teilnehmer erhalten Prereads und umfangreiche Unterlagen zur
- Vorbereitung, Durchführung und Vertiefung.

NUTZEN

- Sie stärken Ihre Kommunikationskompetenz und können Coachingthemen präzise analysieren
- Sie handeln nach dem systemischen Ansatz und klären die Umfeldsituation durch zirkuläres Fragen und sichern so die Verhaltensänderungen der Coachees im Vorfeld ab
- Der Coachee fasst ein tieferes Vertrauen zu Ihren Fähigkeiten als Coach
- Sie begeben sich in die Selbsterfahrung in der Rolle als Coachee
- Sie lernen Ihr eigenes Verhalten als Coach professionell zu reflektieren

MODUL 3: Veränderungskompetenz im Coaching

ZIEL

Ziel im dritten Modul ist es, Ihre Veränderungskompetenz weiter auszubauen. Mit einem tieferen Einblick in die Verhaltenspsychologie lernen Sie die Ursachen für starke Verhaltensmuster kennen und üben Interventionsmethoden in Rollenspielen ein.

Sie nehmen selbst ihre Gewohnheiten und festen Muster wahr und können diese in der Rolle des Coachees bearbeiten.

INHALTE

- Vertiefung in der Verhaltenspsychologie
- Transaktionsanalyse
- Interventionsmöglichkeiten und Grenzen im Coaching
- Aktivierung von Ressourcen
- Lösung von negativen Selbstprogrammierungen
- Verhandlungskompetenz im Key Account coachen
- Konfliktbearbeitung im Coaching
- Selbstreflexion in der Rolle als Coachee
- Die Teilnehmer erhalten Prereads und umfangreiche Unterlagen zur Vorbereitung, Durchführung und Vertiefung.

NUTZEN

- Sie erweitern Ihre Coachingwerkzeuge durch Ihre Analysekompetenz und Interventionstechniken
- Sie stärken in der bewussten Kompetenz Ihre Erfolgsfaktoren
- Sie entwickeln einen Lösungsweg für Konfliktsituationen
- Sie erkennen wie Widerstände im eigenen Verhalten durch Coaching gelöst werden können

MODUL 4: Teams zu Höchstleistungen coachen, transformieren

ZIEL

Im vierten Modul lernen Sie individuelle und Teamentwicklungsprozesse zu planen und umzusetzen. Sie kennen die Mechanismen und Erfolgsfaktoren von Hochleistungsteams und können sowohl das Team als auch die einzelnen Teammitglieder zum Erfolg coachen. Sie nutzen hierzu professionell die Gruppendynamik und die unterschiedlichen Teamrollen.

Sie wenden als Coach Transformationstechniken an.

INHALTE

- Individuelle und Teamlernprozesse steuern
- Bestimmungsfaktoren von Hochleistungsteams in Sales Organisationen
- Team zu Hochleistungsteams entwickeln
- Gruppendynamik
- Analyse von Teamsituationen, Teamrollen und Teamentwicklungsphasen
- Coachinganlässe im Team versus „Teamcoaching“
- Transformationen steuern und durchführen können
- Die Teilnehmer erhalten Prereads und umfangreiche Unterlagen zur Vorbereitung, Durchführung und Vertiefung.

NUTZEN

- Sie analysieren Ihre Sales Organisation/ Ihr Sales Team und planen einen Teamentwicklungsprozess zum Hochleistungsteam
- Sie kennen die Phasen des Teamentwicklungsprozesses und setzen die Gruppendynamik und individuelle Coachinginterventionen zielgerichtet ein

„Mit 30 Jahren Erfahrung im Vertrieb habe ich schon viele Trainings und Coachings erlebt und selbst durchgeführt. Das, was mir immer fehlte, habe ich zuletzt von Dirk Scheffer gelernt, die Aktivierung von reaktiven Mitarbeitern zu pro aktiv handelnden Verkäufern. Er kennt eine Palette von Interventionsmöglichkeiten und hat zu jedem Praxisbeispiel eine Lösung oder es wird eine praxisnahe Lösung in der Lerngruppe erarbeitet. Für mich waren es die Praxisfälle der anderen Teilnehmer kennen zu lernen und wir wir alle mit unserem Input die Ausbildung lebendig gestaltet haben. Meine Peer Group trifft sich heute noch.“

Bernd Dietz
Vertriebsleiter

MODUL 5: Sales Coach Kompetenz erfolgreich im Unternehmen umsetzen

ZIEL

Im letzten Modul lernen Sie, wie Sie Ihre Sales Coach Kompetenz vervollständigen und im Unternehmen zielorientiert einsetzen können. Sie schließen die Supervision zu den eigenen Fällen ab und zeigen Ihr Können durch eine Coachingprobe. Nach erfolgreicher Coachingprobe und Abgabe der schriftlichen Prüfungsanteile erhalten Sie Ihr accuo sales coach 360° Zertifikat.

INHALTE

- Sales Coaching im Kontext der Personal- und Organisationsentwicklung im eigenen Unternehmen umsetzen
- Transformation im eigenen Unternehmen mit Coachingtechniken planen.
- Erstellen des eigenen Transformationsplanes
- Arbeitsprobe als Sales Coach
- Supervision zum eigenen Coachingfall
- Supervision zu dem eigenen Sales Coaching Konzept
- Die Teilnehmer erhalten Prereads und umfangreiche Unterlagen zur Vorbereitung, Durchführung und Vertiefung.

NUTZEN

- Sie können als Sales Coach Leistungspotenziale in Ihrer Verkaufsorganisation identifizieren
- Sie überzeugen Sales Mitarbeiter mit Ihnen einen Coaching Kontrakt zu schließen
- Sie entwickeln die Leistungspotenziale von Mitarbeitern unter den ethischen Grundsätzen im Coaching
- Sie planen und führen Teamentwicklungsmaßnahmen als Sales Coach durch
- Sie haben Ihren Transformationsplan
- Sie sichern Ihre professionelle Arbeit als Coach durch eine kontinuierliche Supervision Ihrer Coachingaktivitäten ab
- Sie sind als Sales Coach eine qualifizierte Führungskraft im Unternehmen, die Mehrwerte schafft

INVESTITION UND KONTAKT

LEISTUNGEN:

- 5 x 2,5 Tage Ausbildung
- Telefon- Teams-Coaching durch die Trainer
- Peer Group Treffen (Selbstlerngruppe)
- Seminarunterlagen

INVESTITION:

Die Investition beträgt Euro 7.500,- zzgl. MwSt., exklusive Tagungs- und Reisekosten.

TEILNEHMERZAHL:

Die Teilnehmerzahl ist auf 16 Teilnehmer begrenzt. Die Teilnehmerplätze werden nach Eingang der Anmeldung vergeben. Eine Ausbildungsreihe findet ab 10 Teilnehmern statt.

SONDERKONDITIONEN

Firmen können für mehrere Teilnehmer Sonderkonditionen erfragen.

KONTAKT:

Dirk Scheffer

fon: **+49 (0)172 / 88 77 340**

mail: **ds@accuo.coach**

web: **www.accuo.coach**





KUNDENSTIMMEN

„Als Sales Director hatte das Gefühl, dass ich nicht genug Tools hatte, um meine Kollegen in Ihrer Entwicklung unterstützen zu können. Ich wollte den Coaching Ansatz versuchen, war aber nicht sicher, wie ich es mit der Sales Tätigkeit verbinden könnte. Deswegen suchte ich eine spezielle Sales Coaching Ausbildung. Dies habe ich mit der accuo Sales Coaching Ausbildung gefunden. Das Exposé und das Erstgespräch mit Dirk Scheffer haben mich überzeugt. Heute bin ich sicher, dass es die richtige Ausbildung für mich ist.“

Momentan setze ich mehrere Tools ein, vor allen bei Einzelpersonen.

Ich kann genauer die Ursachen analysieren und kann mittels der erlernten Fragetechniken die Mitarbeiter aktivieren selbst auf die Lösung zu kommen. Ich versuche auch seit kurzem die mittlere Führungsebene als Teamcoach zu gewinnen, um mit Ihnen Hochleistungsteams zu schaffen, bei dem jeder für jeden bereichsübergreifend agiert.

Die Erfolge zeigen sich in dem Willen von mehrere Mitarbeiter neue Verhaltensweise zu gewinnen und auch in einer leichteren Umsetzung von Korrekturen in dem täglichen Ablauf und nicht zuletzt in der Umsatzentwicklung.“

Héctor Martinez,
Sales Director Egentic GmbH

„Wieso ich mich damals für die Sales Coach Ausbildung entschieden habe: Mein Haupttreiber war meine Verkaufsmitarbeiter-Führungs- und Gesprächskompetenz auszubauen und zu verbessern. Unter diesem Gesichtspunkt setzte ich Sales Coaching überwiegend bei Verkaufsmitarbeitern ein.“

Andreas Grunig,
Anzeigenleitung Zeitungsverlag
Der Patriot GmbH

„Die Qualifikation zum Sales Coach mit Dirk Scheffer ist aus der Überzeugung erstanden, Methoden und Handwerkszeug interkommunikativ zu erarbeiten, die allumfänglich praktisch angewendet werden können. Coaching ist wie beim Schachspiel die Fähigkeit, sich in das Gegenüber hineinzusetzen und die kommenden Reaktionen vorherzusehen. Allein das Ziel unterscheidet sich darin, dass beide die Gewinner sind.“

Bernd Maywald,
Comercial Director DINAMIX Media
GmbH

„2011 habe ich die accuo Sales Coach Ausbildung, damals in der Funktion als Mitglied der Gesamtanzeigenleitung des TAGES-SPIEGELS, absolviert. Die Ausbildung hat den Blickwinkel auf die verschiedenen Perspektiven der vertrieblichen Führung erheblich erweitert. Ich habe die Erkenntnisse im Bereich der Personalführung und vertrieblichen Steuerung eingesetzt und war überrascht von dem Feedback der Mitarbeiter und Ergebnisse. Heute als Vermarktungsleiter der Berliner Morgenpost wende ich die Sales Coach Methode weiter an und bin begeistert, wie nachhaltig ich bei Führungskräften, Mitarbeitern und mit meinem Team Erfolge erzielen kann.“

Robert Burghardt,
Vermarktungsleiter (stv.) Berliner
Morgenpost

