



A D - B E G L E I T U N G



Profitieren Sie von „Bordsteinkonferenzen“!

Außendienst-Coaching: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst brauchen neben Fachkompetenzen vor allem kommunikative Fähigkeiten, um den wachsenden Kundenansprüchen, z. B. in der Preisverhandlung, gerecht zu werden. Gleichzeitig fällt es immer schwerer, aus dem eigenen Hamsterrad der Gewohnheiten auszusteigen. Oft mangelt es auch an der Zeit, individuelle Arbeitsabläufe auf den Prüfstand zu stellen. Das ist schade, da sinnvolles Feedback und konkrete Impulse fehlen, um die eigene verkäuferische Wirkung im Kundenkontakt zu verbessern.

Hier unterstützen **Außendienst-Mitfahrten:** Als Coach begleite ich Sie oder Ihre Mitarbeiter/-innen an einem oder zwei vereinbarten Tagen bei Kundenbesuchen vor Ort. Nach jedem Kundenbesuch erhält die Außendienstlerin bzw. der Außendienstler ein direktes Feedback in einer „Bordsteinkonferenz“. Diese Coachinggespräche heißen Bordsteinkonferenzen, weil sie beispielsweise im Auto des Außendienstmitarbeiters oder in einem Café in der Nähe des Kunden stattfinden.

Wir sprechen sehr konkret über die positiven Wirkungen im Auftreten wie im gesprochenen Wort und über weitere Verbesserungsmöglichkeiten. Daraus entstehen direkte und effiziente Impulse für den folgenden Termin.

Dieses **jobbegleitende Coaching** fördert sehr schnell und gezielt Potenziale und Talente des Mitarbeiters. Dabei geht es um die Optimierung der vorhandenen vertrieblichen Fähigkeiten und des Know-hows.

Voraussetzung für ein solches erfolgreiches Coaching ist die **Bereitschaft zur nachhaltigen Veränderung. Nur so gelingt langfristig ein positiver Entwicklungsprozess.**

A D - B E G L E I T U N G

Für welchen Vertriebsmitarbeiter ist eine Außendienstbegleitung sinnvoll?

Jeder Mensch hat Gewohnheiten, sowohl gute als auch weniger gute. So ist das auch mit Verkäufern. Eine Außendienstbegleitung ist sinnvoll, um

- **junge Vertriebsmitarbeiter schneller auf den Erfolgspfad zu bringen,**
- **„alten Hasen“ zu zeigen, was sie bereits gut machen – und wo sie noch Potenziale ungenutzt lassen.**

Die gemachten Erfahrungen aus mehreren Mitfahrten für einen Auftraggeber geben auch Aufschluss darüber,

- **wo es bei Ihnen betriebsinterne Probleme gibt, die den Verkauf und damit Umsatz erschweren und**
- **welche kommunikativen Probleme im Umgang mit Kunden bestehen, um daraus Themen für ein nächstes Gruppentraining zu definieren.**

Ablauf/Umsetzung

In einem kostenfreien Vorgespräch bespreche ich mit dem Auftraggeber/der Führungskraft konkrete und praxiserprobte Möglichkeiten im Rahmen einer Außendienst-Begleitung. Danach entscheiden Sie, ob und in welchem Umfang ich die Mitarbeiterin/den Mitarbeiter im Außendienst-Coaching begleiten und Sie bei der Verwirklichung und Umsetzung Ihrer Veränderungsziele unterstützen darf.

Zielgruppe

Das Coaching richtet sich an Außendienstlerinnen und Außendienstler aus der Industrie, dem Handel und dem Dienstleistungsbereich (IT-Beratung etc.), Key-Account-Manager sowie Verkaufs- und Vertriebsleiter, die künftig ebenfalls ihre Mitarbeiter auf Mitfahrten begleiten wollen.

Gerne informiere ich Sie in einem persönlichen Gespräch über weitere Einzelheiten und die konkrete Vorgehensweise.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre konkrete Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter **02 41-47 58 67 13** an.