



## AUSSENDIENST-BEGLEITUNG

### Profitieren Sie von „Bordsteinkonferenzen“!

Mitarbeitende 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 Mitarbeitenden 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 Außendienstmitarbeitenden oder in einem Café in der Nähe des Kunden, der Kundin stattfinden.

Wir sprechen sehr konkret über positive Wirkungen von Körpersprache, Rhetorik und Wortwahl sowie über Verbesserungsmöglichkeiten. Daraus entstehen bereits für den folgenden Termin direkte und effiziente Impulse.

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

Voraussetzung für dieses Coaching-Format ist die Bereitschaft zur nachhaltigen Veränderung. Nur so gelingt langfristig ein positiver Entwicklungsprozess.

## AUSSENDIENST-BEGLEITUNG

### Für wen ist eine Außendienstbegleitung sinnvoll?

Dieses individuelle und sehr praxisorientierte Coaching eignet sich besonders für

- junge Vertriebsmitarbeitende im Außendienst
- „alte Hasen“, die bereits erfolgreich unterwegs sind und noch besser werden wollen

Die aus den Mitfahrten gewonnenen Erfahrungen liefern darüber hinaus wertvolle Erkenntnisse zu betriebsinternen Problemen, z. B. bei der Lieferfähigkeit, die den Verkauf und das damit verbundene Geschäft erschweren.

Für die Führungskraft besteht anschließend auch die Chance, aus dem Feedback der Mitfahrten kommunikative Herausforderungen im Umgang mit Kunden und Kundinnen, z. B. bei Preiserhöhungen, in einem Team-Seminar gemeinsam zu trainieren.

### Ablauf/Umsetzung

In einem kostenfreien Vorgespräch informiere ich Sie gerne über konkrete und praxiserprobte Möglichkeiten einer zeitlich begrenzten Außendienstbegleitung. Danach entscheiden Sie, in welchem Umfang wir gemeinsame Kundenbesuche durchführen und an den damit verbundenen Veränderungszielen arbeiten.

### Zielgruppe

Das Coaching ist eine sinnvolle Ergänzung zu einem herkömmlichen Vertriebstraining und eignet sich für alle Menschen, die regelmäßigen Kundenkontakt im Außendienst haben.

### Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an [info@einfach-klartext.de](mailto:info@einfach-klartext.de) oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.

