

Qualifizierung der Führungskräfte

Das Gesamtziel...

...ist die Steigerung der Kundenzufriedenheit und eine damit verbundene Umsatzsteigerung.

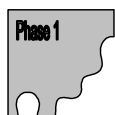
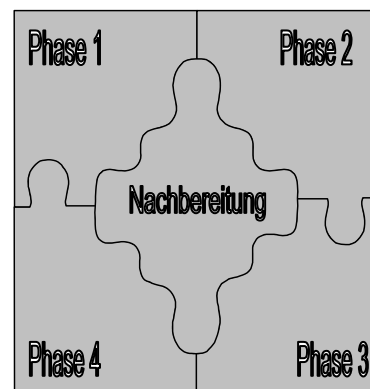
Dieses Ziel soll u. a. durch ein noch besseres Verkaufsverhalten in den Märkten erreicht werden.

Das Einwirken auf das Verkaufsverhalten der Mitarbeiter nehmen Sie als Führungskräfte vor Ort vor. Dazu werden Sie eine Basisschulung und darauf folgende Minitrainings auch auf der Fläche durchführen.

Um den Erfolg dieser Massnahmen zu gewährleisten und Sie gezielt auf diese Aufgabe vorzubereiten, ist ein Intensivtraining für die Marktführungskräfte entwickelt worden.

Dieses Intensivtraining...

...ist eine Abfolge von Seminarmassnahmen und Einzelgesprächen und besteht aus 4 Projektphasen und 6 Nachbereitungstagen.



Sie erleben zunächst ein 1,5-tägiges Führungsbasisstraining. Ein Ziel ist u. a., dass Sie mit Ihren Mitarbeitern ein individuelles 4-Augen-Gespräch führen sollen.

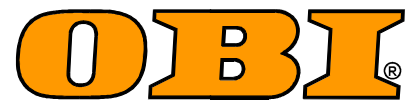
In dem 1-tägigen Einzelcoaching innerhalb der 1. Phase bereiten Sie sich gemeinsam mit dem Trainer/in auf diese Einzelgespräche intensiv vor, damit Sie diese Gespräche mit größtmöglicher Sicherheit führen können. In der Zeit zwischen der 1. und der 2. Phase führen Sie diese Gespräche mit Ihren Mitarbeitern alleine durch.



Phase 2 beginnt wieder mit einem Workshop zum allgemeinen Austausch der Erfahrungen.

Danach besprechen Sie im Einzelgespräch zu einem festgelegten Zeitpunkt (den Sie mitbestimmen) mit dem Trainer/in die Ergebnisse und Erfahrungen aus diesen Gesprächen.

Versuchen Sie also, möglichst alle Gespräche in der Zeit zwischen der 1. und der 2. Phase zu führen.



In Phase 3 kommen wir zum Verkaufstraining. Aufgrund der gemachten Erfahrungen aus bestehenden Projekten werden Ihre Verkaufsmitarbeiter vom Trainer/in geschult. Danach erlernen Sie in einem halbtägigen Workshop, wie Sie in Zukunft das Verkaufsverhalten Ihrer Mitarbeiter positiv beeinflussen können und wie Sie Schulungen selbst zur Auffrischung des Wissens durchführen. Im verbleibenden halben Betreuungstagen besprechen Sie wieder zu einem festgelegten Zeitpunkt (den Sie mitbestimmen) mit dem Trainer das Verkaufsverhalten Ihrer Mitarbeiter. Gemeinsam überlegen Sie, was Sie an dem Verkaufsverhalten Ihrer Mitarbeiter verbessern möchten und wie Sie dabei vorgehen können.



In dieser 4. Phase erleben Sie ein 1 tägiges Seminar zum Thema: Coaching auf der Fläche. Darüber hinaus bietet Ihnen der Trainer/in am zweiten Tag folgende Dienstleistung an:

- Sie besprechen und üben das Coaching auf der Fläche.
- Sie erhalten Unterstützung für schwierige Mitarbeitergespräche.
- Sie können mit dem Trainer die Mitarbeiterschulungen vorbereiten.

Bitte sprechen Sie bei Unklarheiten in jedem Fall den Trainer an, der auch nach diesen 4 Phasen für Sie als Ansprechpartner zur Verfügung steht.



Der Trainer unterstützt Sie nach den vier Phasen 3 x jeweils einen Tag im Monat und danach 3 x jeweils einen Tag im Quartal. Auch diese Termine erhalten Sie rechtzeitig, so dass Sie diese entsprechend in Ihre Termin- und Personalplanung aufnehmen können.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und Spaß für Ihre persönliche Weiterbildung.