

Vorteil und Nutzen des Coaching on the Job

Coaching „On the Job“ beinhaltet einerseits die theoretische Schulung und andererseits ein berufsbegleitendes, internes Coaching am Arbeitsplatz von Top-Mitarbeitern.

Die Mitarbeiter gewinnen durch diese Art des Trainings zwei bis drei Jahre Praxiserfahrung.

Außerdem ist damit gewährleistet, dass die Verkäufer noch besser in das Kundenmanagement integriert werden.

Dieses Coaching „On the Job“ ist als Investition in die Zukunft zu sehen.

Einer der größten Vorteile beim berufsbegleitenden Coaching ist die Begleitung bei den Umsetzungen von Verkaufsstrategien in der unmittelbaren Praxis.

„Wissen ist Chance, es zu tun ist Erfolg!“

Methode: Begleitung in der Praxis mit Reflexion und Inputphasen. Dazu gibt es umfangreiche Unterlagen und Arbeitsmaterial.

Ort: Am Arbeitsplatz in Ihren Betriebsräumlichkeiten

Dauer: 4 halbe Tage auf vier Wochen verteilt

Termine: Nach Vereinbarung

Ihr Nutzen: Mehr Umsatz und höhere Kundenzufriedenheit und vor allem Mitarbeiter mit Perspektiven, die mit Freude und Spass ihren Job ausüben.

Investition: Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf, damit ich Ihnen ein auf Ihre betriebliche Situation maßgeschneidertes Angebot zukommen lassen kann.



Franz Stelzl, MSc

Mein Profil – Ihr Vorteil

21 Jahre erfolgreicher Verkauf und Kundenmanagement, davon 10 Jahre in leitender Position als Mitglied der Geschäftsleitung mit Auszeichnungen in der Kundenzufriedenheit.

2006 – Selbstständigkeit als Coach für die Berufs- und Arbeitswelt mit den Schwerpunkten: Führungs-, Verkaufs- und Teamentwicklungsprozesse in Wirtschaftsunternehmen der Schweiz, in Deutschland und in Österreich.

2009 – Absolvierung des Masterstudiums zum akademischen Coach und Organisationsberater mit wissenschaftlichem Masterdiplom und Graduierung zum „Master of Science – MSc in Coaching & Organisation Development“.

Meine Leitsätze – Ihr Nutzen

- ★ mit Herz und Verstand verändern ...
- ★ mit Freude gewinnen ...
- ★ Wandel als Chance nutzen ...
- ★ Potenziale zielorientiert fördern ...
- ★ gemeinsam im Prozess entwickeln ...
- ★ Qualität in jeder Beziehung erzeugen ...
- ★ durch Eigenständigkeit verbinden ...

damit Menschen erfolgreicher werden und uns mit Begeisterung weiterempfehlen.

Franz Stelzl, MSc
Organisationsentwicklung
Training & Coaching

Kellhofstraße 3
A-6923 Lauterach

Westlandstraße 17
A-8530 Deutschlandsberg

M +43 664 255 45 56

franz.stelzl@twain-up.at
www.twain-up.at
www.innovision.ch



Unternehmenskultur
Der Verkäufer als Kundenmanager



Coaching on the Job – gemeinsam Ziele erreichen

Vertriebs-Know-how für die Verkaufsmitarbeiter

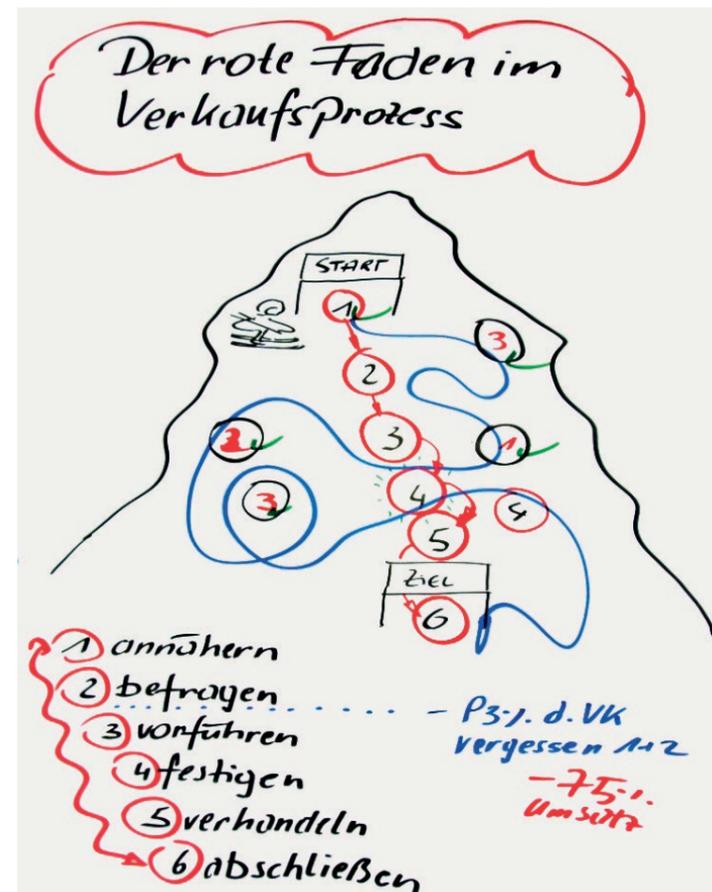
Coaching für junge Talente, neue Impulse für Profis, aktuelle Hintergrundinformationen und Motivation im Kundenmanagement. Fachkenntnisse sind für den Verkauf beratungsintensiver Produkte und Leistungen in der Garage unentbehrlich. Doch Fachkenntnisse allein genügen nicht um den Kunden zu gewinnen und zur Verkaufsentscheidung zu führen.

Was dieses Coaching Ihnen bringt

Sie erkennen, wie Sie sich, Ihr Unternehmen und Ihr Angebot besser „verkaufen“. Sie entdecken, wie Sie leichter akzeptiert werden und wie Sie bei Ihren Kunden Wünsche und Anforderungen schneller erkennen. Sie lernen Methoden kennen, um Ihre Selbstsicherheit zu steigern. Sie erfahren Schritt für Schritt, wie Sie die Wirkung Ihrer Person und Rolle erhöhen.

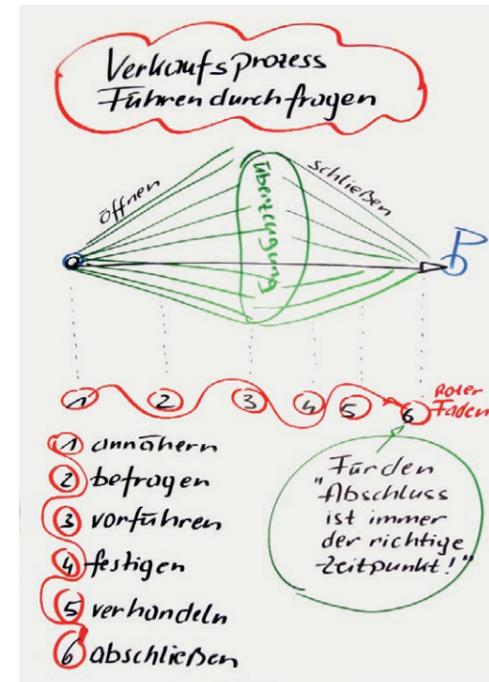
Coaching-Themen im Verkauf

- Selbstverständnis und Motivation
- Ich als Kundenpartner und Problemlöser
- Kommunikation, die Basis im Kundenmanagement
- Wichtige Verkaufspsychologie



Der Verkaufszyklus

- Vorbereitung auf Kundenbesuche in der Garage
- Professionelle Terminvereinbarung am Telefon
- Für den ersten Auftritt gibt es keine zweite Chance: Selbstsicherheit fördern, Ängste überwinden, Körpersprache beachten
- Die Kunst, sich in den Kunden hineinzufühlen und ihn dort abholen, wo er ist
- Beachtung und die Wertschätzung des Kunden sind kaufentscheidend
- Ich als Gefühls- und Beziehungsmanager
- Aufbau von Sympathie und Vertrauen
- Fragen als verkäuferisches Analysewerkzeug
- Kundenanalyse wie Ansprechpartner, Bedarf, Interesse, Probleme, Ängste, Neigungen
- Die „Sprache“ des Kunden/Ansprechpartners treffen
- Wie Sie sich im Kopf des Kunden positiv „verankern“
- Lösungsvorschläge und Präsentation, Merkmal – Vorteile – Nutzen
- Komplexe Sachverhalte einfach darstellen
- Überzeugen statt überreden
- Kaufsignale erkennen
- Sicherheit im Umgang mit Leistung und Preis
- Angebote gezielt erstellen und wirksam nachfassen
- Sicherheit im Umgang mit Gegenpositionen
- Vorwände erkennen, Einwände als Verkaufschance nutzen
- Der Abschluss ist der Anfang – Abschluss-Sicherheit, Abschlusstechniken
- DANKE – Vor dem Auftrag ist nach dem Auftrag
- Auf Vertröstungen und Absagen richtig reagieren
- Reklamationen und Beschwerden und ihre Chancen
- Mehr Umsatz durch Komplett- und Zusatzverkäufe



Erfolg ist Planbar

Den persönlichen Erfolg systematisch planen
Sich mental und emotional auf Ziele und Ergebnisse fokussieren
Mehr Selbstsicherheit
Sich selbst und andere motivieren

Coaching-Methoden

Damit ein maximaler Lerneffekt möglich ist, erarbeiten wir gemeinsam die Lernziele und Lerninhalte direkt an eigenen Praxisbeispielen, so dass Sie in der Lage sind, das Gelernte am nächsten Tag sofort umzusetzen. Coaching ist eine Kombination aus

- individueller Beratung
- persönlichem Feedback
- praxisorientiertem Training

Es geht immer um PERSON und ROLLE

Professionelle Reflexions- und Persönlichkeitsentwicklungshilfe
Hilfe zur Selbsthilfe

Der Coach ist Experte

für Gesprächs- und Beratungsmethoden
im Bereich Kommunikation und Zusammenarbeit
Ermöglicht einen partnerschaftlichen Dialog mit dem Verkäufer
Wahrt die Selbstverantwortung des Verkäufers
Hilft bei der Suche nach stimmigen Zielen und Lösungswegen
Fördert Zuversicht, Perspektiven und persönliche Entwicklung

Dieses maßgeschneiderte Inhouse-Coaching „On the Job“ wird konsequent in einem lebendigen Coaching-Stil gehalten, damit ein maximaler Lerneffekt möglich ist. Die ausführlichen und topaktuellen Verkaufsunterlagen fördern die Nachhaltigkeit und dienen als Nachschlagewerk in der betrieblichen Verkaufspraxis.

Erfolg wird mit drei Buchstaben buchstabiert: t u n!

