

Training on the Job –

Führungskräfte betreiben Wertschöpfung

Die Situation

Außendienst-Führungskräfte begleiten Ihre Verkäufer auch vor Ort, haben aber oft leider keine Ausbildung dafür. Oft führt dieser Umstand zu unbefriedigenden Ergebnissen.

Die Führungskraft will beweisen der bessere Verkäufer zu sein, der Mitarbeiter empfindet sich als Kopie, die Feedback-Gespräche verlaufend ineffektiv oder demotivierend.

Dies endet darin, dass gemeinsame Besuche nicht mehr durchgeführt werden, weil beide Parteien sich nicht wohl fühlen – und die großen (und notwendigen) Entwicklungschancen werden damit vertan.

Die Inhalte

- Die Grundlagen des Training on the Job (ToJ)
- ToJ vs. Coaching
- Vorbereitung eines ToJ
- Den Verkäufer auf den Begleittag einstimmen
- Verhalten während des Verkaufsgesprächs
- Saubere Rollenverteilung
- Beobachtungskriterien ermitteln
- Nachbereitung eines ToJ
- Erkenntnisse erfolgswirksam und motivierend für den Verkäufer bearbeiten
- Den Verkäufer auf die Zeit nach dem ToJ vorbereiten und ausrichten

Der Nutzen

- Sie lernen was ToJ wirklich bedeutet
- Sie können Verkäufer am „Point of Sale“ wirkungsvoll fördern
- Die „Bordsteingespräche“ gewinnen an Tiefe und Inhalt – Ihre Verkäufer wachsen durch Ihre Ratschläge
- Die Gesprächskompetenz der Verkäufer steigt spürbar an – das zeigt sich am Umsatz

Thema

Mitarbeiterführung

Zielgruppe

Führungskräfte von Verkäufern

Teilnehmerzahl

Acht bis 16 Teilnehmer

Dauer

Zwei Tage

