

Intensivtraining im Firmenkundengeschäft

Einzelcoaching – „Wellnessoase“ für Kundenberater

Aufgabe

Dieser Baustein überträgt die Lerninhalte aus den Trainingsbausteinen unmittelbar in den Markt und verhindert damit eine Transferlücke, die bei klassischen Verkaufstrainings häufig beklagt wird ("schönes Seminar – raue Wirklichkeit")

Systematisches Arbeiten wird trainiert und der Focus auf bislang unentdeckte Chancen gerichtet.

Zielgruppe

Relationshipmanager, Firmenkundenbetreuer und Führungskräfte im Firmenkundengeschäft. Die Seminarteilnahme der Trainingsbausteine wird vorausgesetzt.

Zielsetzung:

Die Teilnehmer verkaufen Mehrwertprodukte und verbreitern die Geschäftsverbindung zu einzelnen Kunden während des Coachings. Je Coachingtag werden mind. 2 Kunden besucht.

Dauer

1 Tag je Teilnehmer

Lernmethode

- › Schriftliches Briefing des Trainers
- › gemeinsame Gesprächsvorbereitung
- › Definition von Gesprächs- und Verkaufsziel
- › Agenda
- › Gemeinsamer Kundenbesuch (passive Rolle des Trainers)
- › Feedback
- › Gemeinsame Besuchsnachbereitung
- › Schriftlicher Coachingbericht an den Coachee

Dokumentation

Vertraulicher Coachingbericht je Kundenbesuch an den Coachee.