



Veränderung als Chance

Die Beziehung zwischen Kundenberater und Kunde!



Verkaufen ist nicht einfach verkaufen

Täglich wird von Unternehmern, Aussendienstmitarbeitern und Personen, welche im Verkauf tätig sind, absolute Professionalität und Flexibilität bei jedem Kundenkontakt verlangt. Nur so ist es möglich, sich auf die Bedürfnisse der einzelnen Partner jederzeit optimal einstellen zu können.

Kommunikative Fähigkeiten

Die Betreuung der Kunden fordert von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Verkauf immer höhere soziale Kompetenzen und kommunikative Fähigkeiten. **Kleine, meist unscheinbare Fehler** im Ablauf von Kundengesprächen, werden zur Gewohnheit. Sie prägen sich beim Verkäufer ein und werden längerfristig zu unbewussten Erfolgsverhinderer.

Fehlende Ressourcen – mangelnde Kontrolle

Aufgrund fehlender Ressourcen tun sich viele Vorgesetzte schwer ihre Verantwortung für die genaue Kontrolle des Verkaufsteams regelmässig wahrzunehmen. Somit ist die Gefahr gross, dass Fehler in der Kundenbetreuung plötzlich **zur alltäglichen Routine werden**. Dies schlägt negativ zu Buche - beim Zeit und Kostenaufwand.

Schlechte Gewohnheiten werden zur Routine

Mit einem gezielten Verkäufercoaching, in Form einer Besuchsbegleitung, kann auf solche, zur Routine gewordenen, Gewohnheiten aufmerksam gemacht werden. Der Mitarbeiter kann aufgrund von **Selbstreflexion festgefahrene Blockaden lösen** und ermutigt werden, alte Pfade zu verlassen und neue Wege auszuprobieren.

Nutzen absehbar

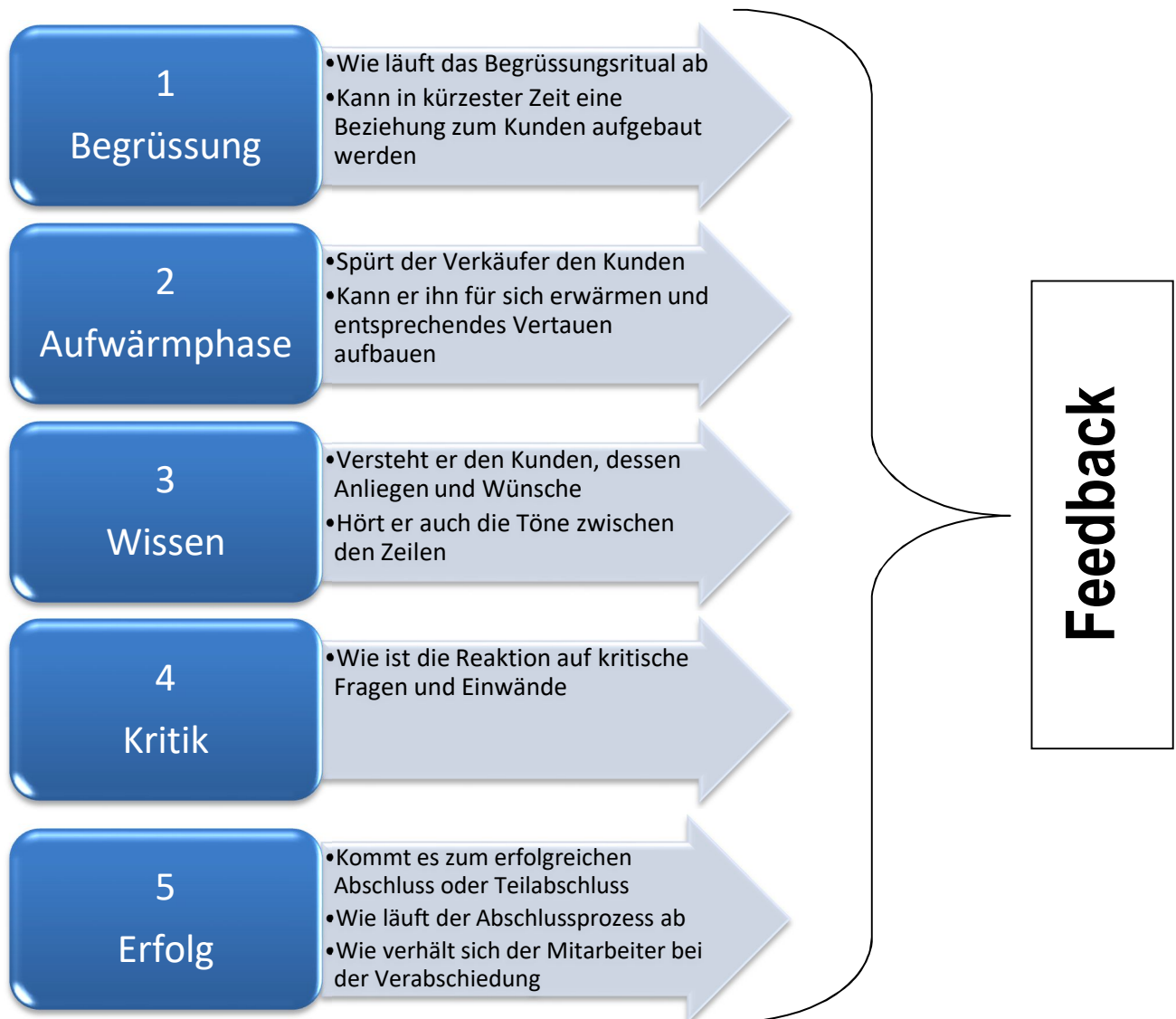
Der Nutzen für die Unternehmung ist absehbar. Die Verkaufsmitarbeiter erhalten **in kurzer Zeit wertvolle neue Inputs** in Sachen effizienter und effektiver Kundenbetreuung, welche als wertvolles Motivationselement dienen. Die sonst bereits knappen Ressourcen des Führungsteams werden nicht zusätzlich belastet.

Wie fit sind Ihre Verkäufer?

Um dies herauszufinden eignet sich die neutrale und sachliche Analyse durch einen externen Coach.

Das können Sie von uns erwarten

Aufgrund unserer Erfahrung und Neutralität können wir den Mitarbeiter aus anderer Sicht wahrnehmen und die Leistungen aufgrund eines gezielten und vorher abgesprochenen Profils beurteilen.





Wir bieten massgeschneiderte Verkaufsbegleitung an!

Für eine erfolgreiche Durchführung müssen die Mitarbeiter über den Sinn und Zweck eines solchen Coaching-Tages informiert sein. Durch die Begleitung eines **externen Coachs** kann **eine umfassende und neutrale Analyse** erstellt werden, welche dem Mitarbeiter in Form eines Feedbacks abgegeben wird. Dieser kann die Informationen verwenden seine **Fähigkeiten und Kompetenzen neu auszurichten** und Veränderungen einzuleiten.

Unsere Mitarbeiter-Coachings und Aussendienstbegleitungen richten den **Fokus auf die Förderung des Potentials des einzelnen Mitarbeiters**. Der **Coach**, als externer Berater, bietet in diesem Prozess eine wichtige und neutrale Schlüsselfunktion. Die Resultate können vom Mitarbeiter direkt umgesetzt werden und vom Management für gezielte weitere Schritte eingesetzt werden. Ein Gewinn für alle Beteiligten.

**Überlassen Sie sich oder Ihr Verkaufsteam nicht der Routine!
Machen Sie den ersten Schritt.**

Ihr Gewinn: Mehr Erfolg und zufriedene Kunden!

Kontakt

Jörg Schlupe, Verkaufstrainer, Coach NLP, Erwachsenenbildner SVEB1

Fon 079 855 51 63
j.schlupe@msprojekt.ch