

Die Ziele und Vorteile auf einen Blick

Ziele:

- Praktische Beobachtung des Verkaufsverhaltens durch den Trainer.
- Gemeinsame Ermittlung von Verbesserungspotenzialen.
- Gezieltes praktisches Training von Verkaufsvorgängen.
- Überprüfung, ob im Seminar Erlerntes auch *richtig* eingesetzt wird.
- Hilfestellung zur Umsetzung der Seminarinhalte.
- Kompetenzsteigerung des Mitarbeiters.

Vorteile:

- Beim Training am Job geht Ihnen keine aktive Verkaufszeit verloren, da sich Ihr Mitarbeiter ja wie sonst auch im Einsatz befindet!
- Das typische Argument mancher Verkäufer entfällt, dass in der Praxis ja wohl alles anders aussieht. Der Trainer ist mit vor Ort und kennt die Praxis im Detail.
- Da der Trainer alle Vorgänge selbst miterlebt, unterliegt er nicht der Gefahr von Fehleinschätzungen aufgrund Erzählungen. Veränderungsanforderungen, die ansonsten verborgen bleiben, werden in Praxisgesprächen am deutlichsten!
- Training am Job beinhaltet eben nicht nur Beobachtung von Verhalten, sondern, wie der Name schon sagt, auch Training.

Ja, wir sind interessiert!

- ✍ Bitte nehmen Sie uns auf in den Verteiler für Ihre aktuellen Trainings- und Seminarangebote
- ✍ Wir sind an einem Training am Job interessiert. Daher möchten wir Möglichkeiten und organisatorische Dinge mit Ihnen besprechen. Bitte nehmen Sie Kontakt auf mit:

Bitte hier Ihre Firmenanschrift — Telefonnummer und Kontaktperson einfügen!

Jetzt einfach per Fax an:

Elmar Socher
Unternehmensentwicklung
Personalentwicklung

Fon: 08861/200305
Fax: 08861/900581
E-Mail: info@elmar-socher.de



wahrnehmen - wahr machen

Mehr Erfolg durch Coaching und Training am Job

Elmar Socher
Unternehmensentwicklung
Personalentwicklung

Moosängerstr. 33
D-86956 Schongau

Fon: 08861/200305
Fax: 08861/900581
E-Mail: info@elmar-socher.de

Die Praxis ist der beste Lehrmeister...

... so manches mal ist sie aber auch gnadenlos. - Durch den Wandel der Kundenbedürfnisse, die aktuelle Wirtschaftslage und den wachsenden Wettbewerbsdruck kann einem da der Spaß an der eigenen Aufgabe durchaus vergehen.



Doch das hilft Ihrem Unternehmen nicht weiter. — Ihr Erfolg hängt vielmehr davon ab, dass sich Ihre Verkäufer auf den Kunden, der vor ihnen sitzt, konzentrieren. Nur wenn sie das Ohr am Kunden haben und seinen konkreten Bedarf sicher ermitteln, können Sie zielgerichtet argumentieren und überzeugen.

Es ist das individuelle Verkaufsgespräch, auf das es ankommt. Aber vielen Menschen im Verkauf fällt es schwer mit emotional reagierenden Kunden, häufigen Rückschlägen oder dem Hindernislauf auf dem Weg zum Abschluss klar zu kommen. – Gerade in diesen Zeiten.

Coaching und Training am Job

Mit einem Training am Job können Sie Ihre Mitarbeiter direkt im Tagesgeschäft fördern und unterstützen.

Der Verkäufer wird während seiner realen Verkaufsgespräche begleitet und durch einen aufeinander aufbauenden Wechsel von Feedback und Umsetzung entwickelt, um zukünftig noch überzeugender und erfolgreicher zu verkaufen.

Er erlebt, dass er dadurch wirksamer verkauft und Erfolg hat. Und Spaß macht es dann auch.

Und das Beste: Bei diesem Förderungsprozess verlieren Sie keine aktive Verkaufszeit, sondern bleiben dicht am Markt!



Das ganze funktioniert natürlich auch im Verkaufssinnendienst direkt am Telefon.

Auch Führungskräfte und Führungsnachwuchs lassen sich durch ein besonderes Coaching individuell entwickeln.

Warum Coaching und Training am Job?



Durch Coaching oder ein Training am Job kann man Begleiten, Fördern, Techniken darstellen - aber auch beim Umsetzen und bei der Bewältigung der beruflichen Aufgabenstellung helfen. Dabei ist man gerade in problematischen Fällen und Prozessen Impulsgeber für den Mitarbeiter. Man gibt eine besondere Art der Hilfe zur Selbsthilfe. Hinsichtlich Ihrer Mitarbeiterentwicklung also ein zusätzliches Ass im Ärmel!

Ideal auch als Ergänzung nach einem Seminar

Ein Training am Job ist auch nach einem Seminar die ideale Ergänzung. Denn oft können die Mitarbeiter nach einem Seminar – alleine gelassen – die Inhalte (noch) nicht richtig einsetzen. Ein falsches Wort des Kunden zur falschen Zeit bringt als Ergebnis dann nicht den gewünschten und erhofften Erfolg. Was im Seminar noch sonnenklar war, wird jetzt sofort wieder in Zweifel gezogen.

Ist es doch die individuelle Situation, die Kommunikation so schwierig aber auch abwechslungsreich gestaltet. In der Folge entstehen Unlustgefühle beim Mitarbeiter („Das funktioniert nicht!“) Skepsis oder sogar Ablehnung und man verfällt in alte Verhaltensmuster – auch wenn sie wenig erfolgversprechend sind (Aber dabei fühlt man sich wenigstens besser!).

Ein Training am Job ist aber eine im Rahmen von Kunden- oder Mitarbeiterkontakten angewendete Methode zur Einübung von Verkaufs- und Kommunikationsvorgängen. Es dient der Anleitung des Mitarbeiters, erworbenes Wissen situationsgerecht einzusetzen, um in Verhandlungen zukünftig besser zu bestehen.

Sprechen Sie uns an — wir beraten Sie gerne!

Elmar Socher
Unternehmensentwicklung
Personalentwicklung

Fon: 08861/200305
Fax: 08861/900581

E-Mail: info@elmar-socher.de