

## **Team-Coaching im Außendienst - Eine neue Führungsaufgabe für Verkaufsleiter**

Ein erfolgreicher Vertrieb wird zukünftig in zunehmendem Maße durch zwei Aspekte gekennzeichnet sein, die in der Vergangenheit keine bzw. keine herausragende Rolle im Vertrieb gespielt haben: Aufbau von langfristig angelegten Beziehungen und Teamarbeit.

Primärer Fokus der Vertriebstätigkeit ist die langfristige beziehungsorientierte Kooperation mit und Dienstleistung für den Kunden. Der Abschluss wird dabei zum "natürlichen" Ereignis innerhalb des Gesamtprozesses.

Den Herausforderungen, die mit einer so verstandenen, auf die Zukunft ausgerichteten Philosophie verbunden sind, kann kein Einzelkämpfer mehr gerecht werden. Sie sind nur in konsequenter und kooperativer Teamarbeit zu erreichen. Dieser Entwicklung und den damit verbundenen neuen Herausforderungen, denen insbesondere Verkaufsleiter gegenüber stehen, will dieses Seminar gerecht werden.

Es ist in vier Schwerpunkte gegliedert:

1. Das Selbstverständnis als Team-Coach: Neue Aufgaben und Führungsanforderungen für den Verkaufsleiter. Ausgangsbedingungen für eine hohe Leistungsfähigkeit, Leistungsbereitschaft und Erfolgsorientierung in Verkäuferteams. Bewertung des Teamerfolgs im Vergleich zu Einzelerfolgen von Verkäufern.

2. Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches Verkaufsteam: Zusammensetzung eines Teams. Teamtypen und Teamrollen. Fähigkeiten der Teammitglieder. Phasenablauf in der Teamentwicklung. Entwicklung der Kommunikationsfähigkeiten. Beziehungen innerhalb des Teams. Umgang mit Entscheidungen, Macht und Konflikten im Team. Commitments, Verbindlichkeit und ganzheitliches Denken in Verkaufsteams.

3. Die Aufgaben als Team-Coach: Verbesserung der fachlichen und sozialen Kompetenz der Teammitglieder. Emotionale Verankerung der einzelnen Verkäufer im Team. Entwicklung von Teamgeist. Abbau von Konkurrenzdenken innerhalb des Teams. Kontinuierliche Weiterentwicklung der Teamfähigkeit der Verkäufer. Steuerung der Teamdynamik. Implementierung einer teamindividuellen Feedback-Kultur. Konstruktive Bearbeitung von Konflikten innerhalb des Teams. Förderung der Eigeninitiative der Teammitglieder. Gemeinsame Erarbeitung der Teamziele. Unterstützung des Teams in schwierigen Situationen. Kontrolle der Commitments.

4. Persönlichkeitsanforderungen an den Team-Coach: Coaching als interaktives Geschehen. Die persönliche Beziehung des Coach zu den Teammitgliedern als Fundament eines erfolgreichen Coachingprozesses. Reflexion der eigenen Teamfähigkeit. Umgang mit eigenen Gefühlen. Kommunikationskompetenz und Offenheit. Fähigkeit, sich auf andere Menschen und deren Probleme einzustellen. Glaubwürdigkeit durch Aufrichtigkeit und positive innere Einstellung.

Das Seminar richtet sich in erster Linie an Verkaufsleiter. Unter Umständen ist es auch für Teamleiter, Abteilungsleiter und mit Coachingaufgaben betraute Führungskräfte geeignet.

Die Durchführung eines ähnlich aufgebauten Seminars, das die Grundelemente von Teamarbeit und deren Möglichkeiten im Vertrieb zum Gegenstand hat, ist für jedes einzelne Team innerhalb eines Vertriebssystems erforderlich.

Die Dauer des Seminars beträgt drei Tage.