

Verkaufsbegleitung

Effektiv – unkompliziert – 100% praxisorientiert

Ziele & Nutzen

Lösungen/Lösungsansätze (er)finden für die individuellen Anliegen der zu begleitenden Person (Coachee).

Neutrale, wertfreie Rückmeldung durch die externe Brille.

Schriftlicher Bericht:

- Was gefällt (Ressourcen, Stärken)?
- Woran lohnt es sich zu arbeiten? «Blinde Flecken»?
- Erkenntnisse & nächste Schritte

Vorgehen

1. Vorgespräche mit Auftraggeber / Coachee

Kennen lernen / Ziele & Erwartungen / Information über Vorbereitung und Ablauf der Begleittage (u.a. den richtigen Mix von Besuchen sicherstellen) / Fragen klären

2. Begleittag(e)

Teil 1: Besuche

Teil 2: Feedback/Coachinggespräch

Sinnvoll sind mindestens 2 Begleittage. Entscheidend sind allerdings Ziele, Erwartungen und Ausgangslage.

3. Schriftlicher Bericht

In der Regel nach jedem Begleittag. Ausser diese finden in kurzem Abstand (innerhalb von 2-4 Wochen) statt. In diesem Fall wird nach den Begleitungen ein Schlussbericht erstellt.

EmpfängerIn: Coachee und sofern vereinbart, die/der direkte Vorgesetzte.

4. Abschlussgespräch mit direktem Vorgesetzten (optional)

Bemerkung

Verkaufsbegleitung ist nicht ausschliesslich für Aussendienstmitarbeitende, die ihr Möglichkeiten noch besser nutzen wollen/müssen.

Erfolgreiche und erfahrene Mitarbeitende im Verkauf lassen sich ebenso von Zeit zu Zeit extern begleiten.

Vertraulichkeit

Alles was besprochen wird bleibt vertraulich zwischen Coachee und Coach. Es kann sinnvoll sein, dass die/der direkte Vorgesetzte eine Kopie der schriftlichen Berichte erhält. Allerdings nur mit dem Einverständnis des Coachee.

sales support.ch

Verkaufsbegleitung gehört zu den meistgenutzten Dienstleistungen von [Bernhard Schmutz](#). Fragen beantwortet er gerne.

bschmutz@salessupport.ch / www.salessupport.ch / 078 609 84 48

