



Führung im Verkauf ist heute eine hoch spezialisierte Fachkompetenz: Mit dem **VBC-Potenzialtest** finden Sie heraus, auf welchem Level Sie mit Ihren Coaching-Fähigkeiten stehen:

WIE GUT COACHEN SIE IHRE MITARBEITER?

Testen Sie hier Ihr Potenzial, Ihre Mitarbeiter professionell zu coachen. Beantworten Sie einfach die untenstehenden Fragen und kreuzen Sie die richtigen Antworten an – unter www.vbc.at finden Sie Ihre Auswertung darüber, auf welcher Wissensstufe Sie beim Begleiten und Coachen Ihrer Mitarbeiter stehen. Mit etwas Glück gewinnen Sie zusätzlich eines von 2 Büchern »Die letzten Geheimnisse im Verkauf« von Roman Kmenta, dem Autor des Seminars »Die Führungskraft als Verkaufcoach«.

VBC-Potenzialtest

1. Von 100% Wirkung in einem Mitarbeitergespräch entfallen auf die Sachebene (Zahlen, Daten, Fakten)?
 - a) 20 %
 - b) 30 %
 - c) 80 %
2. Feedback ist ein praktisches Instrument,? (Mehrere Antworten richtig)
 - a) um ein Mitarbeitergespräch zu führen
 - b) um Stärken zu verstärken
 - c) um dem Mitarbeiter mal richtig zu sagen »wo es lang geht«
 - d) um herauszufinden, was der Mitarbeiter gut kann
3. Beim Coaching eines Verkaufsmitarbeiters ist es wichtig, dass? (Mehrere Antworten richtig)
 - a) der Coach besser verkaufen kann als der Mitarbeiter
 - b) der Coach ein exzellenter Beobachter ist
 - c) das Gespräch auf »gleicher Augenhöhe« stattfindet
 - d) der Coach der Chef ist
4. Um das eigenständige Denken meines Mitarbeiters zu fördern, kann ich
 - a) ihm/ihr sagen, was richtig und was falsch ist
 - b) ihm/ihr die Lösung vorgeben, damit er/sie diese leichter nachvollziehen kann
 - c) ihm/ihr gezielte offene Fragen stellen
 - d) detaillierte Anweisungen geben
5. Was sind die Vorteile vom Coachen zum Managen? (Mehrere Antworten richtig)
 - a) Die Mitarbeitergespräche brauchen nicht soviel Zeit
 - b) Der Mitarbeiter kann seine eigenen Lösungen finden
 - c) Die Führungskraft kann ihre eigenen Lösungen durch den Mitarbeiter verwirklichen
 - d) Der Mitarbeiter wird manipuliert, ohne dass er es merkt
 - f) Die Selbstverantwortung des Mitarbeiters wird gefördert
6. In der Funktion als Coach soll der Vorgesetzte... (Mehrere Antworten richtig)
 - a) die privaten Probleme des Mitarbeiters lösen
 - b) eine quasi betriebliche Therapie mit dem Mitarbeiter machen
 - c) Fragen stellen statt Antworten geben
 - d) die Person sein, bei der sich der Mitarbeiter »ausweinen« kann
 - e) die Wirkung von Trainingsmaßnahmen verstärken
 - f) den Verkaufsmitarbeiter zu Kundenbesuchen begleiten
7. Typische Situationen, in welchen der Verkaufsleiter als Coach agieren kann, sind: (Mehrere Antworten richtig)
 - a) nach einem Training, das der Mitarbeiter besucht hat
 - b) im Falle psychosomatischer Probleme des Mitarbeiters
 - c) vor und nach Verkaufsgesprächen
 - d) bei privaten Problemen des Mitarbeiters, da diese sich auch auf die berufliche Leistung auswirken
 - e) wenn ein Mitarbeiter neu im Job ist
 - f) wenn ein Verkäufer Verbesserungspotential bei Verkaufsgesprächen hat
8. Die wichtigsten Instrumente im Coaching von Mitarbeitern sind: (Mehrere Antworten richtig)
 - a) Prämiensysteme
 - b) Professionelles Feedback
 - c) möglichst direkte, harte Kritik, damit der Mitarbeiter »wachgerüttelt« wird
 - d) Fragetechniken
 - e) Aktives Zuhören
 - f) das eigene Verhalten an das Verhalten des Mitarbeiters anpassen (»Spiegeln«)

Ihr Testergebnis erfahren Sie sofort unter www.vbc.at in der Rubrik »News« – nützen Sie dabei gleich Ihre Chance, eines von 2 Büchern zum Thema »Die letzten Geheimnisse im Verkauf« zu gewinnen.



DIE NR.1 IM VERKAUFSTRAINING!



Mag. Roman Kmenta
VBC-Trainer und Autor

5% oder 20% mehr Umsatz? – Sie haben die Wahl!

Ich stelle Ihnen diese Frage als Ihr Trainer in diesem Seminar. Sie kennen sicher Führungskräfte im Verkauf, die in diese Position befördert wurden, weil sie sich zuvor als bester Verkäufer hervorgetan haben. Dagegen ist auch grundsätzlich nichts zu sagen, wenn, ja wenn sie dann nicht bester Verkäufer bleiben. Die Aufgabe eines Verkaufsleiters ist nun mal eine ganz andere als die eines Verkäufers.

Wenn der Chef oder die Chefin eines 10-köpfigen Verkaufsteams selbst für einen guten Teil des Umsatzes verantwortlich ist, dann bleibt möglicherweise eine Menge Geschäft auf der Straße liegen. Warum wollen Sie wissen? Lassen Sie uns gemeinsam ein kleines Beispiel rechnen.

Angenommen, der Chef, ein toller Verkäufer, schmeißt sich ins Zeug und steigert seine

persönlichen Umsätze um 30%! Dadurch steigt der Gesamtumsatz der Abteilung um 5% – tolle Leistung. Angenommen dieser Chef hätte seine Kunden an seine Verkäufer übergeben und seine Zeit dafür verwendet, die 10 Verkäufer intensiv zu coachen. Dadurch hätten diese möglicherweise ihre Ergebnisse um jeweils 20% gesteigert. Die Gesamtumsätze steigen um 20%, 4x soviel wie vorher, eine einfache Rechnung.

Wie das geht? Sie als Führungskraft sind der entscheidende Hebel für die Verkaufsergebnisse Ihres Teams. Wie Sie erfolgreich »hebeln« können lernen Sie in diesem 3-tägigen Seminar. Wofür entscheiden Sie sich also, 5% oder 20% mehr Umsatz? Lassen Sie mich raten – 20%! Dann melden Sie sich an, am besten gleich jetzt. Ich freue mich, Sie persönlich kennenzulernen.



DIE FÜHRUNGSKRAFT ALS VERKAUFSCOACH

SO BEGLEITEN UND COACHEN SIE MITARBEITER NACH TRAININGS KOMPETENT

19. – 21. April 2010 MÖDLING BEI WIEN Trainer: Roman Kmenta € 1.820,- (pro Person exkl. 20% USt.)

Weitere Termine in ganz Österreich finden Sie auf www.vbc.at in der Rubrik »Offene Seminare«

ERFAHREN SIE IN DIESEM SEMINAR

- ➔ Wie Sie als Coach den Erfolg Ihrer Mitarbeiter erhöhen
- ➔ Wie Transfercoaching funktioniert und wie Sie damit die Umsätze Ihres Verkaufsteams deutlich steigern können
- ➔ Wie Sie mit professionellen Fragetechniken das Potenzial Ihrer Mitarbeiter erhöhen
- ➔ Welche die wichtigsten Kompetenzen für noch mehr Verkaufserfolge sind

PROFITIEREN SIE IN DIESEM SEMINAR VON

- ➔ Praxis-Trainern mit Erfahrungs-Kompetenz
- ➔ Training in Kleingruppen
- ➔ persönlicher Trainings-DVD/SD-Karte
- ➔ persönlicher Praxis-Umsetzungsplanung
- ➔ umfangreichen Skripten und Checklisten

JETZT INFORMIEREN & SOFORT BUCHEN UNTER:

Telefon: +43 (0) 2236-908 107

e-Mail: weichselberger@vbc.at

Internet: www.vbc.at – in der Rubrik »Offene Seminare«

Ihre persönliche Ansprechpartnerin:
Frau Mag. (FH) Tamara Weichselberger

IN ZUSAMMENARBEIT MIT

GEWINN
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL