

PersonalCoaching



Aussen DIENST



MenschenTrainer
patdippolito.com

Pat D'Ippolito | MenschenTrainer

Untersteckholzstrasse 26
CH-4900 Langenthal

+41 79 631 41 58

trainer@patdippolito.com

www.patdippolito.com
ein Unternehmen der DK Gruppe GmbH

EINFACH mehr und nachhaltig VERKAUFEN.



Der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt, der andere packt sie kräftig an und handelt - Dante Alighieri.

Was ich an meinen Verkaufstrainings immer wieder höre.

Ich möchte neue Zielgruppen angehen • Ich brauche mehr Termine und muss mehr Umsatz machen • Ich möchte sicherer im Verkaufsgespräch werden und die Verhandlungstechniken beherrschen • Alles dreht sich heute nur um den Preis • Ich muss immer mehr Aufgaben übernehmen • Ich muss besser werden.

Was ich im Austausch mit dem Management bezüglich Aussendienst erfahre.

Viele Leerläufe in den Verkaufsinteraktionen • Unsicherheiten in Verhandlungen und Umgang mit Widerständen • In Verhandlungen die richtige Position finden • Die Erreichbarkeit der Ansprechpartner erhöhen • Die Gestaltung und Umsetzung Research Neukunden • Mühe mit Veränderungen Markt&Kunden und Digitalisierung • Zu lange beim Kunden sein • Schwächen im Abschluss • Keine System in der Akquise • Zu wenig Termine Neukunden bzw. kein Vorlauf • Zu wenig oder gar nicht vorbereitet • Keine Verbindlichkeiten nach den Interaktionen • Kein generieren von Zusatzverkäufen • Unsicherheiten beim Preiseinwand • Kein optimales Zeitmanagement • mehr Sicherheit im Auftritt.

Deshalb habe ich für den Sales ein spezielles PersonalCoaching entwickelt, bei welchem der Aussendienst sich nicht nur mit VerkaufsTOOL's (Konzept, Technik, etc.) entwickeln kann, sondern mit folgenden CoachingTOOL's auch gefordert wird:

- LiveActs (Monitoring TelefonAkquise)
- Mitreise (Monitoring Verkaufsgespräche)
- EinzelGespräch (Analyse Ziele und Kennzahlen)
- AbendCALL (Stimmungsbarometer)
- SalesControllingBoard (Monitoring KPI's)

Mit diesen TOOL's verbunden mit Entwicklung im Verkauf sind Steigerungen in der Performance garantiert bzw. das Niveau der KPI's wird rasch sichtbar. Aus diesem Grund können situative Entwicklungspläne mit dem Sales einfacher geschaffen werden.



Themen PersonalCoaching Aussendienst

Management
 TeamSetting
 EinzelSetting



Management

KickOFF Workshop
Ziele und Kennzahlen für den Aussendienst.

JourFix Management
Controlling (Analyse, Auswertung, etc.) PersonalCoaching Aussendienst. Entwicklungspläne Aussendienst und TrainTheTrainer Management.

EinzelSetting

SalesControllingBoard
Messung Performance PHONE und SALES.

Mitreise
Umsetzung Themen mittels Monitoring Kundenbesuche.

AbendCALL
Wöchentlicher Anruf Aussendienst - Stimmungsbarmeter.

EinzelGespräch
Monatliches Gespräch bezüglich Analyse sowie Auswertung Ziele und Kennzahlen. Massnahmenplanung.

TeamSetting

Phone- und SalesTALK
Briefing SalesBOOK und Rollenspiele.

LiveActs
Umsetzung Themen mittels gemeinsame Telefonakquise.

JourFix Aussendienst
Erfahrungsaustausch bezüglich Umsetzung und Schwierigkeiten. Controlling (Analyse, Auswertung, etc.) Aussendienst.



MenschenTrainer
patdippolito.com

www.patdippolito.com
ein Unternehmen der DK Gruppe GmbH

Teilnehmerkreis

Insbesondere für Quereinsteiger bzw. neue Mitarbeiter sowie LowPerformer im Verkauf geeignet.

Aber auch für alle Mitarbeiter Aussendienst, welche täglich mit Menschen im Kontakt stehen und in allen Richtungen bzw. auf allen Ebenen im Bereich Verkauf kommunizieren und interagieren.

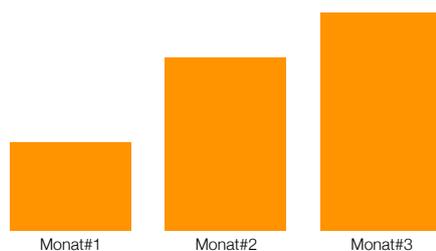
Mehrwerte und Testimonials

Mit meinem PersonalCoaching Aussendienst werden nach drei Monate folgende Mehrwerte generiert:

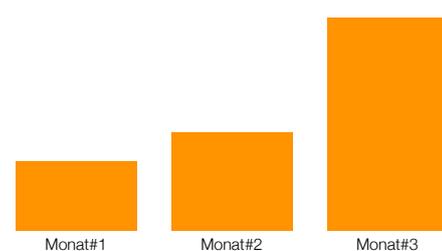
- Der Sales wird von Beginn an gefördert und gefordert
- Rasches Erkennen, ob der Mitarbeiter für den Aussendienst geeignet ist
- Situativer und persönlicher Entwicklungsplan
- PersonalBranding durch PersönlichkeitsEntwicklung
- Auf- und Ausbau der Stärken und somit Kompensation der Schwächen
- Benchmark KPI's für den Aussendienst wissen und in andere Bereiche adaptieren

Nach dem PersonalCoaching waren folgende Verbesserungen Performance ersichtlich:

Performance PHONE



Performance SALES



Im Bereich PHONE ist bereits nach einem Monat eine Verdoppelung der Performance durch Steigerung der Wählversuche, Akquise nach Drehbuch und konstruktiver Umgang bei Widerständen ersichtlich. Beim Verkaufsgespräch sind Steigerungen ab dem dritten Monat möglich, da die Eingewöhnungsphase im SalesTALK grundsätzlich länger dauert.

Organisation und Design

Monat#1

KickOFF Workshop mit Management (1h)
PhoneTALK: Briefing und Rollenspiele (4h)
LiveActs (2x 1h)
SalesControllingBoard PHONE und SALES
AbendCALL (4x)
Einzelgespräch (1h)
JourFix AD und Management (je 1h)

Monat#2

SalesTALK: Briefing und Rollenspiele (4h)
Mitreise (4h)
LiveActs (2x 1h)
SalesControllingBoard PHONE und SALES
AbendCALL (4x)
Einzelgespräch (1h)
JourFix AD und Management (je 1h)

Monat#3

SalesTALK: Briefing und Rollenspiele (4h)
Mitreise (4h)
LiveActs (2x 1h)
SalesControllingBoard PHONE und SALES
AbendCALL (4x)
Einzelgespräch (1h)
JourFix AD und Management (je 1h)

Veranstaltungsort und Kosten

Die Veranstaltungen werden in Langenthal, online und im Verkaufsgebiet Aussendienst durchgeführt.

Die Kosten pro TeilnehmerIn betragen CHF 5'850.— (exkl. MwSt und Transferspesen Mitreisen).

