

Effektiv – unkompliziert – 100% praxisorientiert

Ziele & Nutzen

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

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:in und 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

Die Anzahl Begleittage ist abhängig von der Ausgangslage, den Zielen, den Erwartungen und selbstverständlich den Fortschritten.

3. Schriftlicher Bericht

In der Regel nach jedem Begleittag. Ausser diese finden mit kurzem, zeitlichem Abstand statt. In diesem Fall wird nach den Begleitungen ein Schlussbericht erstellt.

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

4. Abschlussgespräch mit der/dem Vorgesetzten (optional)

Bemerkung

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

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

Vertraulichkeit

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

baernhard.ch

Vom Aussendienstmitarbeiter auf Provisionsbasis bis zum Verkaufsleiter. Bernhard kennt die unterschiedlichen Funktionen, Hürden, Hochs- und Tiefs aus eigener Erfahrung.

Kontakt

mail@baernhard.ch / www.baernhard.ch / 078 609 84 48

