

Verkaufsleiter als Trainer

10.05.2010, 09:22 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *BEST Vertriebsconsulting GmbH*



Schon immer ist die Entwicklung der Mitarbeiter eine wesentliche Aufgabe von Vertriebsführungskräften. Vornehmlich eignen sich Tagungen, regionale Meetings und Begleitbesuche, um diese Aufgabe wahrzunehmen. In den letzten Jahren haben sich besonders regionale Meetings mit Verkäufern dahin gehend geändert, dass in diesen nicht mehr der Vergangenheitsbezug in Form von Präsentation zurück-liegender Zahlen und deren Interpretation im Fokus steht. Moderne Verkaufs-meetings richten den Blick auf die Zukunft und auf kommende Verkaufsperioden. Im Vordergrund der Diskussionen stehen nicht die Fehler der Vergangenheit, sondern die Möglichkeiten in der Zukunft, bezogen auf Mitarbeiter und Kunden. Nicht die Analyse, warum vereinbarte Ziele verfehlt wurden, sondern die Besprechung von Maßnahmen, mit denen vereinbarte Ziele erreicht werden können, sichern den Erfolg. Wichter als die Zielvereinbarung ist die Zielrealisierung. Zielvereinbarungssysteme sind somit um griffige Zielrealisierungssysteme zu ergänzen. Zielrealisierung geht deshalb stark mit der Problemlösefähigkeit der Handlungsfähigkeit der Mitarbeiter einher. Hierbei handelt es sich um Kompetenzen der einzelnen Mitarbeiter, die durch herkömmliche Verkaufstrainings, die ihren Fokus auf die Vermittlung von verkaufsfördernden Gesprächstechniken legen kaum entwickelt werden können. Die Kompetenzentwicklung von Verkaufsmitarbeitern erfordert neue Formen des Lernens. Kompetenzentwicklung erfolgt nicht durch Präsentationen, Vorträge und Wissenvermittlung, sondern durch entdeckende Lernformen, in denen die Mitarbeiter selbst Lösungen für Problemstellungen entwickeln und somit Ihre Handlungsfähigkeit und ihre Problemlösekompetenzen ständig entwickeln. Können ist immer stark verknüpft mit selber tun. Eine Tanzschule hätte wahrscheinlich kaum Lernerfolge zu verzeichnen, wenn der Tanzlehrer die Tanzschritte nur an ein Flipchart malen würde. Der Lernerfolg stellt sich erst mit dem ständigen Üben ein. Ähnlich verhält es sich mit der Entwicklung von Kompetenzen. Hier müssen Handlungssituationen geschaffen werden, in denen die Mitarbeiter ständig selbst Lösungen entwickeln. Um diese Arbeit in Meetings und in Begleitbesuchen erfolgreich leisten zu können, benötigen Verkaufsleiter neben zunehmend pädagogische Fähigkeiten und Qualifikationen. Mit der Fortbildung zum Vertriebsleiter & Trainer (IHK) hat die BEST Vertriebsconsulting GmbH bereits in 2003 ein zukunftsweisendes Konzept entwickelt, dass Führungskräften und Führungsnachwuchskräften im Vertrieb diese nötige Doppelqualifizierung in einem Weiterbildungsgang anbietet.

Portrait

Die BEST Vertriebsconsulting GmbH wurde in 1992 von Bernd Stelzer gegründet und entwickelte als erster Anbieter ein Konzept zu der Fortbildung "Fachberater im Außendienst (IHK)". Die kurz darauf veröffentlichte Fachbuchreihe "Der Fachberater im Außendienst", das sehr praxisorientierte Ausbildungskonzept und die mehrfache Auszeichnung mit Trainingspreisenverhalphen der BEST Vertriebsconsulting GmbH, die Marktführerschaft in diesem Bereich zu übernehmen. In 1996 folgte die Aufstiegsfortbildung zum "Fachkaufmann für Vertrieb (IHK)". Bei der Entwicklung des Rahmenstoffplanes für dieses Berufsbild durch die IHK Düsseldorf wirkte die BEST GmbH mit und entwickelte sich auch hier zum führenden Anbietern. In 1999 wurde das Konzept Fachkaufmann für Vertrieb mit einem "Certificate of Excellence beim Internationalen Deutschen Trainingspreis ausgezeichnet. Im Jahre 2001 entsteht in Zusammenarbeit mit der Erdal-delta Vertriebs GmbH in Mainz Ein Konzept zur "Optimierung des Verkäuferportfolios". Dieses Konzept gewinnt in 2003 beim Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze. Wegen der guten Erfolgsquote und der hohen Nachhaltigkeit erhält die BEST GmbH in 2008 den 5-Year-Award des BDVT. In 2003 beginnt die BEST GmbH das Aus- und Fortbildungsprogramm auf den Bereich der betrieblichen Bildung auszuweiten. Es entstand die Aufstiegsfortbildung zum Vertriebsleiter und Trainer. Eine Fortbildung, die aufgrund der Marktentwicklung von Anfang an sehr hohe Akzeptanz im Markt gefunden hat. Die BEST GmbH wird Netzwerpartner im TAN-Trainernetzwerk des BDVT und bildet nach diesem Konzept Trainer aus. In 2006 entwickelt die BEST GmbH eine eigenständige Trainerausbildung und bietet diese in Kooperation mit der IHK- Kassel als Zertifikatslehrgang an. Der "Trainer für betriebliche Weiterbildung (IHK)" setzt sich im Markt schnell durch und wird zu einer der erfolgreichsten Trainerausbildung in Deutschland. Seit 2008 bietet die BEST GmbH als einer der ersten Anbieter die gesetzlich geregelte Aufstiegsfortbildung zum "Berufspädagoge für Aus- und Weiterbildung (IHK)" an und etabliert sich zu einem führenden privaten Premiumanbieter in der pädagogischen Weiterbildung. Mit der Aufnahme von Margo Dittrich als neuen geschäftsführenden Gesellschafter gewinnt die BEST GmbH zusätzlich an Fahrt und bleibt trotz der Krise auf Wachstumskurs.

News-ID: 426921 • Views: 1108 (Stand: 15.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/426921/Verkaufsleiter-als-Trainer.html>