

Sales Coaching: ifsm startet Weiterbildung zum Sales Coach

12.02.2014, 13:30 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *ifsm Institut für Salesmanagement*
Presseagentur: *Die PRofilBerater GmbH*



In der berufsbegleitenden Weiterbildung zum Sales Coach lernen die Teilnehmer aus guten Verkäufern Spitzenverkäufer zu entwickeln und diese im Vertriebsalltag zu coachen.

„Das ist unrealistisch“ – das denken Verkäufer oft spontan, wenn sie neue Zielvorgaben erhalten. Zum Beispiel: „Ihr müsst fünf Neukunden pro Monat akquirieren.“ Oder: „... acht Prozent mehr Umsatz erzielen.“ Dann ist es die Aufgabe ihrer Vorgesetzten, mit ihren Mitarbeitern Wege zu erarbeiten, wie sie diese Ziele erreichen können und sie hierbei zu unterstützen.

Wie dies geht, das können Interessierte in einer Sales Coach-Ausbildung lernen, die das Institut für Salesmanagement (ifsm), Urbar, im Oktober startet. Die berufsbegleitende Weiterbildung erstreckt sich über ein Jahr und wird von ifsm im siebten Jahr angeboten. Sie wendet sich an Führungskräfte im Verkauf und Vertrieb, die regelmäßig vor der Herausforderung stehen, Verkäufer(-kollegen) bei ihrer Arbeit zu coachen – unabhängig davon, ob es sich bei ihnen um Vertriebs- oder Verkaufsleiter, Team- oder Niederlassungsleiter, Geschäftsinhaber oder Handelsvertreter handelt. Auch Trainer und Berater, die als Sales Coach arbeiten möchten, sind angesprochen.

In der Sales Coach-Ausbildung wird den Teilnehmern das erforderliche Know-how und Können vermittelt, um Verkäufer beim Planen und Durchführen von Vertriebsmaßnahmen zu unterstützen und deren verkäuferische Kompetenz Schritt für Schritt zu steigern. Sie werden zudem dafür qualifiziert, „Salesteams zu bilden und diese zu Hochleistungsteams zu entwickeln“, erklären die beiden ifsm-Geschäftsführer Klaus Kissel und Uwe Reusche.

Die Ausbildung besteht aus fünf Modulen. Diese dauern jeweils vier Tage und haben unterschiedliche Themenschwerpunkte. Der erste Baustein trägt die Überschrift „Der Coach als Persönlichkeit“: In ihm befassen sich die Teilnehmer mit den methodischen Grundlagen der systematischen Beratung. Außerdem erörtern sie die Frage: Wann ist Coaching sinnvoll und wann nicht? Auch die eigene Persönlichkeit wird reflektiert mit dem Ziel, dass jeder Teilnehmer im Verlauf der Ausbildung seinen individuellen Coachingstil entwickelt, wie Uwe Reusche erklärt.

Der zweite Baustein trägt den Titel „Der Sales Coach als Prozessunterstützer“. In ihm trainieren die Teilnehmer das Planen, Durchführen und Steuern von Trainings- und Coaching-on-the-Job-Maßnahmen. Im dritten Baustein „Der Sales Coach als Begleiter“ lernen sie eine Vielzahl von Methoden kennen, um Lernprozesse bei Einzelpersonen anzustoßen – unter anderem mit dem Ziel, dass sie als Coach ein großes Repertoire an möglichen Interventionen haben. Der vierte Baustein dreht sich ganz um das Thema Teams. Nun befassen sich die Teilnehmer nochmals intensiv mit der Frage, wie aus Mitarbeitern Teams und aus diesen Hochleistungsteams entwickelt werden können. Das letzte Modul führt die Inhalte der vorherigen zusammen. Zudem reflektieren die Teilnehmer ihre persönliche Entwicklung im Verlauf der Ausbildung und präzisieren ihre Coachingvision.

Auf die vier ersten Ausbildungsmodule folgt jeweils eine Transferphase. In ihr sollen die Teilnehmer das Gelernte in die Praxis übertragen. Hierfür entwickeln sie in den Modulen Maßnahmenpläne. Das Ziel hierbei: Jeder Teilnehmer soll ein Sales Coaching-Konzept entwickeln, das er unmittelbar in der Praxis anwenden kann. Hierüber erstellen sie Projektberichte. Diese dienen als Grundlage für die Zertifizierung als „Sales Coach (ifsm)“. Hierauf aufbauend können die zertifizierten Sales Coaches, sofern sie weitere Qualifizierungsangebote in Anspruch nehmen den Grad „ifsm-zertifizierter Sales Coach/Master“ oder gar „zertifizierter Sales Coach/Professional erwerben.

Um ein intensives Arbeiten zu ermöglichen, ist die Zahl der Teilnehmer an der Sales Coach-Ausbildung auf 16 begrenzt. Die Teilnahmegebühr beträgt 6.400 Euro (plus MwSt.). Frühbucher zahlen bis zum 13. Juni nur 5.800 Euro. Der Ausbildungsort ist das Klostergut Besselich in Urbar bei Koblenz. Nähere Infos über die Sales Coach-Ausbildung erhalten interessierte Personen und Organisationen beim ifsm Institut für Salesmanagement (Tel.: 0261/962 3641; info@ifsm-online.com). Sie können sich diese zudem von der ifsm-Webseite (<http://www.ifsm-online.com>) herunterladen.

Portrait

Das ifsm Institut für Salesmanagement, Urbar, unterstützt Unternehmen dabei, eine Vision zu entwickeln, wie sie nachhaltige Vertriebsfolge erzielen können. Es hilft ihnen zudem, ihre Strukturen und Abläufe so zu gestalten, dass die gewünschten Erfolge realisiert werden. Außerdem vermittelt es den Salesteams und -mitarbeitern (sowie deren Führungskräften) das Know-how und Können, das diese für ihre Arbeit brauchen; des Weiteren unterstützt und begleitet das ifsm diese, sofern gewünscht, bei ihrer Alltagsarbeit. Geschäftsführer des Instituts für Salesmanagement sind Uwe Reusche und Klaus Kissel.

News-ID: 776830 • Views: 837 (Stand: 05.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/776830/Sales-Coaching-ifsm-startet-Weiterbildung-zum-Sales-Coach.html>