

## accuo Sales Coach Qualifizierung

### **In der Staffel laufen nur die Besten!**

Coachen Sie Ihr Team zu Spitzenleistungen und werden Sie so zum erfolgreichen Siegläufer. **In diesem Intensivtraining entdecken Sie neue Potenziale und die Lust, Grenzen zu verschieben.** Als accuo zertifizierter Sales Coach lernen Sie, Ihre Kompetenzen richtig zu analysieren und einzusetzen und im entscheidenden Moment an Ihr Team weiterzugeben!

Sind Sie bereit den Staffelstab zu übernehmen?

# Nachhaltige Potenzialentwicklung statt billige Verkäufertricks

## Unser Grundverständnis

Jeder Mensch trägt Talente in sich, die er in einer förderlichen Umgebung freisetzt. Wir sind davon überzeugt, dass Motivation, Leidenschaft und Spaß an der Arbeit Leistungspotenziale hervorbringen. *accuo* (lat.) bedeutet „ich schärfe“. Dies kennzeichnet unser Tun und das unserer Kunden, Trainings Teilnehmer und Coachees. Wir und Sie schärfen Ihr eigenes Profil, Ihre Leistungsbereitschaft und Ihre Leistungsfähigkeit. Wir und Sie schaffen eine wertschätzende Umgebung und setzen Leistungspotenziale frei. Wir und Sie suchen nach verborgenen, ungenutzten Talenten und setzen diese mit Leidenschaft ein.

## Warum wir die Sales Coach Qualifizierung entwickelt haben

Führungskräfte im Vertrieb haben oft mehrere Hüte auf: den des „Chefs“, den des besten Verkäufers, den des Personalentwicklers und häufig noch den des Niederlassungs- oder Regionalleiters! Sie widmen sich viel zu vielen administrativen Aufgaben, die die aktive Verkaufszeit und die Führungszeit minimieren. Aber die Rahmenbedingungen im Vertrieb stehen immer noch auf Sturm! Und eine Rückkehr zu den alten Zeiten wird es nicht geben. Treten Sie daher jetzt gezielt dem demographischen Wandel mit den immer älter werdenden Mitarbeitern und dem steigenden Wettbewerbsdruck im Verdrängungsmarkt entgegen, indem Sie rechtzeitig Ihre talentierten und vor allem proaktiven Mitarbeiter qualifizieren!

In jedem Menschen steckt die Chance zur Weiterentwicklung. Um eine Leistungsexplosion hervorzurufen, bedarf es einer systematischen, aber individuellen Herangehensweise unter Berücksichtigung des systemischen Kontextes. Coaching ist dabei die wirkungsvollste und zugleich wertschätzende Methodik, um nachhaltige Veränderungen zu erzielen. Der Coaching Begriff wird in der Wirtschaft in vielen Bereichen verwendet. Zudem gibt es eine Vielzahl von Coaching Qualifizierungen. Wir haben uns für den Begriff der „*accuo* Sales Coach Qualifizierung“ entschieden und verstehen darunter, dass eine Führungskraft im Vertrieb ihre Mitarbeiter individuell zu Spitzenleistungen befähigen kann.

## Unsere Haltung und Philosophie

Die individuelle Begleitung unserer Coachees bei ihrer Zielerreichung unter Berücksichtigung ihrer Talente und Potenziale steht für uns immer im Vordergrund. Wir arbeiten nach dem systemischen Ansatz und unterstützen sie durch Hilfe zur Selbsthilfe. Unter Beachtung der jeweiligen Umgebung der Coachees analysieren wir gemeinsam ihre Ressourcen, reflektieren ihr Verhalten und definieren konkrete in die Praxis umsetzbare Entwicklungsziele. Klarheit und Transparenz in jeder Phase des Coachingprozesses garantieren einen nachhaltigen Lernerfolg!

## accuo Sales Coach Qualifizierung

### Für alle, die sich an Erfolg gewöhnen möchten

Sie sind Unternehmer oder Führungskraft im Vertrieb und möchten Ihre Mitarbeiter zu Spitzenleistungen motivieren? Sie leiten ein starkes Team, erzielen gute Ergebnisse, stehen aber immer wieder vor folgenden Fragen?

- Wie kann ich mit den vorhandenen Mitarbeitern die Marktpotenziale heben?
- Wie entwickle ich ein Hochleistungsteam?
- Wie arbeiten Innen- und Außendienst besser zusammen?
- Wie werden meine Mitarbeiter zu Neukundenjägern?
- Wie werden meine Mitarbeiter preisstabil?
- Agieren statt reagieren! Kann das so schwierig sein?

### Kompetenzen erkennen, entwickeln und weitergeben

Die accuo Sales Coach Qualifizierung bietet Ihnen ein kompaktes aber nachhaltiges Intensiv-Training, das inhaltlich und didaktisch weit über herkömmliche Führungsseminare hinausgeht. Indem Sie während der Ausbildung selbst einen Coachingprozess durchlaufen und sich intensiv mit Ihrer eigenen Persönlichkeit und Ihrer Führungsrolle beschäftigen, lernen Sie, wie Sie künftig auch die Persönlichkeit und die Ressourcen Ihrer Mitarbeiter entdecken, analysieren und stärker mit einbeziehen werden. Sie lernen, Ihre Mitarbeiter zu begeistern und sie zu aktivieren, ihre Komfortzone zu verlassen.

# Ziel, Zielgruppen und Voraussetzungen der Qualifizierung:

## Ziel:

Weiterentwicklung von Führungskräften im Vertrieb/Verkauf zu **accuo Sales Coaches**.

## Zielgruppe:

- Vertriebs-/Verkaufsführungskräfte (Innen- und Außendienst)
- Führungsnachwuchskräfte mit Teamleitererfahrungen und Potenzialanalyse
- Erfahrene Key Account Manager
- Filialleiter / Niederlassungsleiter
- Top Verkäufer, die Führungsaufgaben in der Personalentwicklung von Kollegen übernehmen wollen
- Vertriebstainer, die ihre Toolbox erweitern möchten
- Handelsvertreter (nach HGB § 84)

## Voraussetzungen:

- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung als Führungskraft in Vertriebs-/Verkaufsorganisationen
- Abgeschlossene Berufsausbildung oder Vertriebserfahrung mit ständiger Zielerfüllung über 100 Prozent
- Vorgespräch mit dem Qualifizierungsteam / Leiter

## Inhalte:

Modul 1: Sales und Coaching Kompetenzen – Persönlichkeitsbildung

Modul 2: Dialogkompetenz im Coaching

Modul 3: Veränderungskompetenz im Coaching

Modul 4: Teamkompetenz im Coaching

Modul 5: Sales Coach Kompetenz im Unternehmen

## Ablauf und Organisatorisches:

Dauer der Module 1-5:

Start: jeweils Donnerstag, um 11.00 Uhr

Ende: jeweils Samstag, um 17.00 Uhr.

## Peer Group Treffen:

Jede Peer Group trifft sich mindestens einmal zwischen den Modulen und fertigt über das Treffen ein Lernprotokoll an.

## Lerntagebuch:

Jeder Teilnehmer führt ein eigenes Lerntagebuch mit Aktionsplänen und sichert somit den nachhaltigen Praxistransfer.

## Ausbildungsort:

München - Düsseldorf - Hamburg  
oder als Inhouse-Training am Firmensitz.

## Referenzen

„ Als ich gehört habe, dass accuo jetzt eine Sales Coach Qualifizierung anbietet, habe ich mich sofort angemeldet. Ich weiß, das wird wieder harte Arbeit an mir, doch die Professionalität, die Praxisnähe und der Spaß in der Lerngruppe bringen mich und mein Team weiter. Ich kenne Dirk Scheffer seit nunmehr 4 Jahren als Trainer und Coach und habe viel bei ihm gelernt. Acht Module mit allen Verkaufs- und Führungsthemen habe ich bisher bei ihm besucht. Dirk Scheffer ist für mich ein charismatisches Vorbild als Coach und Trainer, er fordert mir Höchstleistungen ab und lebt mir diese immer vor, das spornt mich persönlich an.“

Robert Burghardt, Stellv. Gesamtanzeigenleiter  
Der Tagesspiegel Berlin.

„Mit 30 Jahren Erfahrung im Vertrieb habe ich schon viele Trainings und Coachings erlebt und selbst durchgeführt. Das, was mir immer fehlte, habe ich zuletzt von Dirk Scheffer gelernt, die Aktivierung von reaktiven Mitarbeitern zu pro aktiv handelnden Verkäufern. Er kennt eine Palette von Interventionsmöglichkeiten und hat zu jedem Praxisbeispiel eine Lösung oder es wird eine praxisnahe Lösung in der Lerngruppe erarbeitet. Für mich war es eine spannende Aufgabe, ihn bei der Konzeption der accuo Sales Coach Qualifizierung zu unterstützen und meinen Input aus meiner langjährigen Erfahrung mit einzubringen.“

Bernd Dietz Vertriebsleiter abbino GmbH.

## accuo performance coaches



### Dirk Scheffer

Inhaber der accuo training+consulting

Über 20 Jahre Berufserfahrung in Führung, Beratung, Training und Coaching sowie der Entwicklung von Vertriebsunternehmen und Aufbau von Akademien • Mitglied der Geschäftsleitung und Partner in zwei Beratungs- und Trainingsunternehmen • Niederlassungsleiter eines Auktionshauses • Projektmanager für Markteröffnungsstrategien der Außenhandelskammer in Singapur • Zeitoffizier der Bundeswehr • Studium der Betriebswirtschaftlehre und Organisationssoziologie (Uni BW Hamburg) • Studium Internationales Management und Interkulturelles Handlungstraining (NUS Singapur) • Zertifizierter Systemischer GestaltCoach (IGW) • Zertifizierter Outdoortrainer Hochseilgarten (ICO) • Akkreditierter Partner von Human Synergistics.



### Petra Graudenz

Partner der accuo training+consulting  
Region Nord

Über 25 Jahre Erfahrung in der Vermarktung von crossmedialen Lösungen, Verkaufsleiterin in einem führenden Verlag, Spezialistin im HR Bereich mit Schwerpunkt Recruiting/ Hochschulmarketing • Spezialistin in der Identifikation und Förderung von Highpotentials • Studium der Rechtswissenschaften • Führungsqualifizierung und Mitarbeiterentwicklung an der Georg von Holtzbrinck Anzeigen-Verkaufsakademie • Zertifizierter Abschluss der Steinbeiß Universität Berlin Ausbildung zum • Trainer und Prozessbegleiter.