

## Seminar für Führungskräfte im Verkauf

### Seminarintervall 3:

#### Themen:

Führung  
Coaching

#### Zielsetzung:

Die Teilnehmer lernen einen Coaching-Ansatz zur Umsetzung im eigenen FC kennen und können Coaching-Prozesse selbst einleiten und durchführen.

<b>Zeit</b>	<b>INHALTE:</b>	<b>Ort</b>	<b>Methode/ Trainer</b>
<b>1. Tag</b>	<b>1. Begrüßung</b> 1.1. Rückmeldungen aus der Praxis 1.2. Nachfragen aus Intervall 2	PI	
<b>M 8</b>	<b>2. Führen und Leiten von Mitarbeitern und Vertriebspartnern</b>  2.1. Umgang mit Mitarbeitern und VP 2.2. Der Führungsalltag 3. Motivieren von Mitarbeitern und VP	PI	Situation  Leadership Vortrag/  Lehrgespr./ Übungen  Lehrgespr.
<b>2. Tag</b>	<b>4. Coaching</b> 4.1. Der Coaching-Prozess 4.2. Der Vertrag zwischen Coach und Coaching-Partner 4.3. Instrumente zur Analyse der Situation des Coaching-Partners 4.4. Coaching	PI	Vortrag/ Lehrgespr.  Lehrgespr./ Übungen  PI Lehrgespr./ Übungen NN Übungen
<b>M 9</b>	6. Transaktions-Analyse (alternativ NLP)  7. Verleihung der Teilnahme-Urkunden  8. Schlussvortrag	PI	PI Lehrgespr.  Seminarleiter  PI NN
	<b>Seminarende</b>		