



Training

Vertriebscoaching - oder Training on the Job

Nutzen Sie die Zusammenarbeit mit einer externen
Expertin – für die gezielte Weiterentwicklung Ihrer
Mitarbeiter im Vertrieb



**Führungskräfte- &
Vertriebstrainerin
Business Coach**



Training

Ihr Nutzen

In Ihrem beruflichen Werdegang gibt es einen konkreten Anlass, der Ursache oder Impuls für eine Entscheidung, Neuorientierung oder Veränderung ist? Ob Jobwechsel, Übernahme einer neuen Aufgabe, Work Life Balance oder Konfliktbearbeitung - nutzen Sie die Zusammenarbeit mit einem Coach für eine effektive Reflexion der Situation und zur Erarbeitung von Lösungen. Zu ganz individuellen Fragestellungen erarbeiten Sie neue Perspektiven und Handlungsalternativen. Hier einige Beispiele:

Das Verhalten eines Ihrer Mitarbeiter ändert sich nicht, obwohl Sie bereits mehrere Gespräche geführt haben. Vielleicht befinden Sie sich auch gerade in einer schwierigen Situation, weil Sie selbst mit einem neuen Vorgesetzten arbeiten. Sie fragen sich, wie Sie die Arbeit in Ihrer Abteilung effizienter organisieren können. Oder Sie benötigen einen versierten und vertrauenswürdigen Coach, wenn Sie vor wichtigen Führungsentscheidungen stehen. Arbeiten Sie ganz individuell an der Erreichung Ihrer Ziele sowie der Steigerung Ihres Erfolges.



Training

Mögliche Coachinganlässe

- Führungssituationen überdenken
- sich auf neue Aufgaben vorbereiten
- Umgang mit veränderten beruflichen Anforderungen
- Veränderungsprozesse begleiten
- Verhaltensalternativen in Führungssituationen entwickeln
- Unterstützung bei Klärungen/Entscheidungen
- Konfliktsituationen beleuchten/Lösungsalternativen entwickeln
- Fähigkeit zum Selbstmanagement erhöhen
- Selbstwahrnehmung verbessern
- Karriereplanung bzw. Nutzung der eigenen Potenziale
- Stress bewältigen und Herausforderungen angehen
- Zielorientierung steigern
- ... das, was für Sie gerade im Fokus steht ..



Training

Die Zielgruppe

Führungskräfte vom Teamleiter bis zum Bereichsleiter oder Führungskräfte, die erstmals eine Führungsaufgabe übernehmen bzw. auf eine neue Aufgabe vorbereitet werden

Methoden

Häufig werden Coaches gefragt, welche Methoden sie im Coaching einsetzen. Hier eine Auswahl:

Lösungsorientierte Fragestellungen, Antreiberkonzepte, Egogramm, zirkuläres Fragen, inneres Team, Arbeit mit Zielen, Elemente der systemischen Strukturaufstellung, der Gestaltarbeit oder des NLP (z. B. Timeline), Simulation von Gesprächstrainings, Coach als Sparringpartner, Ressourcenarbeit und vieles mehr

Das Coaching kann auch telefonisch erfolgen.

Dauer

Der Coachingprozess wird individuell abgestimmt.

Ort

Wird durch den Kunden festgelegt.



Referenzprojekte

- **Coaching von neuen Führungskräften:**
Auseinandersetzung mit der neuen Rolle, den Einsatz von Führungs-instrumenten reflektieren, den eigenen Führungsstil finden, persönliche Stärke- Analyse, Umgang mit herausfordernden Führungssituationen uvm.
- **Karrierecoaching von Frauen:**
In Unternehmen und mit Einzelklientinnen: Was ist mein berufliches Ziel? Was traue ich mir zu? Welche Blockaden spielen eine Rolle? Wie kann ich persönliche Stärken betonen? Spielregeln in den Führungsetagen? Des Weiteren die gleichen Themen wie oben beschrieben
- **Coaching bei Strategiewechsel oder neuem Vorgesetzten:**
Wie gehe ich mit der neuen Situation um? Was bedeutet das für mich? Welche Möglichkeiten entstehen dadurch? Welche Entscheidungen sind von mir gefordert? Was beunruhigt mich oder das Team? uvm.



Referenzprojekte

- **Coaching im Vertrieb :**
Steigerung der Vertriebskompetenz (Strategie und Gesprächsführung), Begleitung von Führungskräften auf dem Weg zum Vertriebscoach, Neukundengewinnung, langjährige Erfahrung zu allen Vertriebsthemen
- **Coaching von Abteilungsleitungen in Verwaltungen und Non-Profit-Organisationen**
- **Coaching bei der Einführung neuer Führungsinstrumente:** z. B. Führen mit Zielen und Mitarbeiter-Jahresgespräch, neues Beurteilungssystem: Beratung, Trainingskonzeption und -durchführung, Coaching
- **Teamcoaching**



Der Business Coach

Doris Stein-Dobrinski ist gefragte Führungskräftetrainerin, Management Consultant, Wirtschaftsmediatorin und zertifizierter Master Executive Coach (Expert Level) bzw. langjähriger Business und Management Coach.

Sie verfügt über Know-how aus 20 Jahren Beratung, Training und Coaching sowie über Praxiserfahrung in Vertrieb und Führung in unterschiedlichen Branchen. Zu ihren Coaching-Klienten zählen Führungskräfte aller Ebenen (vom Bereichs- bis zum Teamleiter) sowohl aus Dax-Konzernen als von mittelständischen Unternehmen und Non-Profit-Organisationen. Schwerpunkt ist die Dienstleistungsbranche, z. B. Banken, (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Medizintechnik, die Immobilienwirtschaft u.v.m.

Nach meinem Verständnis ist Coaching für den Coachingnehmer in erster Linie Hilfe zur Selbsthilfe. Mein Motto lautet deshalb:

**The test of a good coach is that when she leaves,
others will carry on successfully.**

Kontakt:

Doris Stein-Dobrinski
Gartenstraße 34
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 - 735 87 77
mobil: +49 (0)1 72 - 8 94 54 43

Internet: www.doris-stein-dobrinski.de
E-Mail: mail@doris-stein-dobrinski.de