

Lernziele eines Vertriebscoaching-Programmes im Firmenkundengeschäft

Firmenkundenbetreuer

- Strukturiertes Vorgehen: von der Gesprächsvorbereitung bis zur Nachbereitung und Pflege
- Umsetzung der Firmenkunden-Strategie (strategisches Denken und Handeln)
- Positive Einstellung zum Verkaufen bzw. zur Rolle des Verkäufers, zum Kunden, zur eigenen Bank / Sparkasse
- Aufbau einer Beziehung zum Neukunden (insb. im Erstkontakt) (persönliche Beziehung, Informationssammlung, Folgeaktivitäten)
- Erkennen von Geschäfts- / Cross Selling-Möglichkeiten, Einschätzen der Gesprächssituation
- Fragetechnik (durch offene Fragen das Gespräch führen)
- Abschlussorientierung (Abschlussignale erkennen, klare Vereinbarungen treffen)
- Durchsetzen in schwierigen Gesprächen, "Nein-Sagen" können, Verantwortung für die eigene Bank bzw. Sparkasse gegenüber dem Kunden übernehmen
- Professionelles, selbstbewußtes Auftreten (Unterlagen, Vorbereitung, Sprache, Kleidung etc.)

Vertriebsleitung

- Planung und Controlling eines Vertriebssteigerungsprogrammes
- Vereinbarung von Coachingzielen und Reflexion der Ergebnisse
- Etablierung eines Erfahrungsaustauschs unter den Firmenkundenbetreuern
- Initiierung weiterer Maßnahmen, um den Coachingprozeß weiterzuführen