



KUNDEN VERSTEHEN.
LÖSUNGEN VERKAUFEN.
Modulares Vertriebscoaching für mehr
Abschlussstärke im Projektgeschäft



KUNDEN VERSTEHEN. LÖSUNGEN VERKAUFEN.

Modulares Vertriebscoaching für mehr Abschlussstärke im Projektgeschäft



ZIELGRUPPE

Das Vertriebscoaching richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Projektberater/innen, Key Account Manager/innen und Führungskräfte sowie Planer/innen im beratungsintensiven Projektgeschäft. Es eignet sich sowohl für erfahrene Vertriebsteams als auch für Organisationen im Wandel, die den Schritt vom klassischen Produktverkauf hin zur ganzheitlichen Lösungs- und Konzeptberatung gehen möchten. Die Zielgruppe ist bewusst breit gefasst, da Inhalte, Tiefe und Schwerpunktsetzung individuell auf Erfahrung, Marktumfeld, Vertriebsrolle und Unternehmensziele abgestimmt werden.

ZIELSETZUNG

Das Vertriebscoaching stärkt Beratungskompetenz und Abschluss-sicherheit im Projektgeschäft – für höhere Abschlussquoten und nachhaltige Kundenbeziehungen.

DAUER & FORMAT

1 Tag, 8 Unterrichtseinheiten (09:00 – 17:00), Online per Teams oder als Präsenzseminar
Die Teilnehmerzahl ist auf 15 Personen begrenzt.

TERMINE & ORT

Die Terminschiene und Seminarorte werden gemeinsam mit Ihnen festgelegt.

QUALITY OFFICE

Quality Office Punkte werden nach der individuellen Zusammenstellung unterschiedlicher Module angefragt und vergeben.



INHALTE

Die Inhalte des Vertriebscoachings werden modular und bedarfsgerecht zusammengestellt. Abhängig von Zielsetzung, Kenntnisstand und aktueller Vertriebssituation können einzelne Bausteine vertieft, kombiniert oder ausgelassen werden.

Thematisch reicht das Coaching vom Rollenwandel und Mindset über Bedarfsermittlung, Planung und Konzeptentwicklung, Storytelling, Visualisierung und Präsentation bis hin zu Preisverhandlung, Abschluss, Umsetzung und Kundenbindung.

Dauer, Umfang und Format werden flexibel angepasst – vom kompakten Impuls bis zur umfassenden Entwicklungsbegleitung. Praxisnah, situationsgerecht und direkt im Vertriebsalltag anwendbar.

METHODEN

Individuell festgelegt aus einem klaren Methodenset; die Auswahl erfolgt abgestimmt auf Zielgruppe, Reifegrad und Vertriebsrealität

TRAINER

Alexander Schläfke, Quality Office Consultant & Business Coach, sowie Expert/innen aus unserem Netzwerk