

# Erfolgs- und Balancecoaching für Vertriebsleiter & Vertriebsmitarbeiter

**Nutzen Sie ein professionelles Coaching, damit Sie Ihre Verhaltensweisen, Verhandlungsstrategien reflektieren und optimieren. Nur ein Vertriebsleiter, der es schafft, in Balance zu sein und sein Potential dauerhaft auszuschöpfen, hat langfristigen Erfolg.**

**Mögliche Inhalte für das Coaching können sein:**

- Ihre Vertriebspersönlichkeit – Bringen Sie Ihre schlummernden Potenziale ins Rampenlicht
- Ist-Analyse – Wo steigern Sie Ihre Effizienz und Effektivität
- Termine vor- und nachbereiten / Selbstpräsentation
- Erstkontakte überzeugend vorbereiten und führen
- Kunden- und Verkaufsgespräche professionell führen
- Mentale Strategien für mehr Vertriebs Erfolg
- „Lie to me“ – Erkennen der Verhandlungsstrategien Ihres Gesprächspartners
- Körpersprache analysieren und darauf eingehen – Wir wirken immer und überall
- Menschenkenntnis leichtgemacht – Erkennen Dich selbst und Dein Gegenüber
- Analyse Ihrer Lebens- und Energiebalance / Energiereserven erkennen / Visionen stärken
- Ziele und Lebensbalance / Umgang mit unbewussten Ängsten und Drucksituationen
- Work-Life Balance ist möglich
- Burn-out Signale erkennen und beheben
- Strategien für eine professionelle Vertriebsarbeit in Erfolg- und Balance

## **„Balance ist das Bindeglied zum Erfolg“**

Sabine Oberhardt, vielseitige und charismatische Powerfrau, gehört durch ihre langjährige Coachingerfahrung und weit über 250 Seminaren oder Coachings im Jahr zu den gefragtesten Trainern im Bereich des Vertriebs- und Führungskräfte-Coaching. Mit ihrem einzigartigen Trainings- und Coachingstil, der durch emotionale Intelligenz und absolute Zielorientierung geprägt ist, begeisterte und überzeugte sie bislang über 50.000 Teilnehmer/-innen. Ihre Methoden gehen außergewöhnliche Wege und sind durch eine Verbindung zwischen gelebtem Expertenwissen, traditionellen Praktiken und neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen geprägt. Die Vermittlung ihres Wissens erfolgt individuell, maßgeschneidert auf die Bedürfnisse der Teilnehmer und bietet praxisnahe Lösungen an. Durch ihre authentische und motivierende Art erreicht sie ihre Teilnehmer dabei emotional und erzielt einen dauerhaften Trainingserfolg.





*„Ich glaube, daß nur der erfolgreich ist, der seine Handlungsweise mit dem Zeitgeist in Einklang bringt, so wie der erfolglos sein wird, dessen Vorgehen nicht mit den Zeitverhältnissen übereinstimmt.“*

Niccoló Machiavelli, italienischer Staatsmann und Schriftsteller, (1469–1527)

### Zielgruppe:

Vertriebsleiter und Vertriebsmitarbeiter

### Ausgangssituation:

Der Vertrieb ist das Aushängeschild des Unternehmens. Von Ihrem Auftreten und Ihrer Außenwirkung hängt zu einem großen Anteil der Erfolg Ihres Unternehmens ab. Zunehmender Wettbewerb und steigende Erwartungshaltungen der Kunden und Vorgesetzten setzen die Vertriebsmitarbeiter immer stärker unter Druck. Selbst gestandene und selbstsichere Persönlichkeiten können Unterstützung gebrauchen, um das eigene Energielevel zu halten und dem gestiegenen Leistungsniveau erfolgreich gerecht zu werden.

### Benefit:

Im Coaching stehen Sie als Mensch in Ihren beruflichen, privaten und persönlichen Arbeits- und Lebensbereichen im Vordergrund. Das Coaching zielt auf die Förderung Ihrer Persönlichkeit und auf die Entwicklung Ihrer Potenziale ab und unterstützt Sie bei der Lösung von Problemen und Aufgaben.

Sie erhalten ein individuelles, effektives Coaching, welches zielorientiert optimiert ist. Neben den klassischen Methoden arbeiten wir auf der Basis von Insights® MDI, einer Talenteanalyse nach der Physiognomik (Physiognomischen Gesellschaft Schweiz PGS). Die Erfolgs- und Balanceanalyse mit Quantec® ist ebenfalls in unser Coaching integriert.

Mit diesen Methoden erhalten Sie einen klaren Überblick über Ihre momentane Situation, Ihre Stärken, Ihre Herausforderungen und Ihr Potenzial. Sie erhalten eine Erfolgs- und Balance Analyse, in der Ihre momentane Situation auf den Prüfstand gebracht wird und effektive und effiziente Maßnahmen ausgearbeitet werden, damit Sie einen nachhaltigen Erfolg erzielen.

Nur ein Vertriebsmitarbeiter, der ganzheitlich in Balance ist, ist auch erfolgreich.

Nutzen Sie daher ein professionelles Coaching, damit Sie einen neutralen „Spiegel“ vorgehalten bekommen und neue Impulse für mehr Erfolg und Balance erhalten. Nur wenn Sie Ihre Balance finden und erhalten, können Sie hieraus Kraft und Energie schöpfen, um Ihre Aufgaben noch souveräner zu meistern.



**Ja,** hiermit melde ich mich verbindlich an zu **einem individuellen Führungskräftecoaching** über 5x2 Stunden incl. der verschiedenen Analyseverfahren zum **Preis von 2.395,- Euro** (zzgl. MwSt.) p.P.

Name, Vorname

Telefon

Straße, Hausnummer

E-Mail-Adresse

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

### Unser Premium-Service für Sie:

Zwischen den Coachings führt Frau Sabine Oberhardt mit Ihnen zusätzlich ein jeweils 30 minütiges Telefoncoaching durch.

**Termine:** Nur nach Vereinbarung

**Preis:** 2.395 Euro zzgl. MwSt. Komplettpreis für 5x2 Stunden incl. einer physiognomischen Persönlichkeits- und Talenteanalyse, eines Erfolgs- und Balanceanalyse mit Quantec® und einer Insights® Analyse

### Organisation:

Sabine Oberhardt GmbH & Co. KG  
 Frau Steffi Fritz  
 Tulpenstraße 22  
 D-74363 Güglingen  
 success@sabineoberhardt.com  
 www.sabineoberhardt.com  
 Fon +49 (0) 7135 96 11 60  
 Fax +49 (0) 7135 96 11 49

Bitte überweisen Sie den Betrag auf das Konto 18127088 bei der Volksbank Brackenheim-Güglingen eG BLZ 620 914 00.