

Die Siebte Disziplin - Leadership

Führen in digitalen Zeiten wird sich radikal verändern: Vereinfachen von Entscheidungsprozessen und Delegation von Verantwortung. Wir lernen den kooperativen Umgang mit neuen Anwendungen für alle Felder des Verkaufs. Bühne frei für eine Kernfähigkeit in Vertriebsorganisationen: das Coaching, die neue Form der transformationellen Führung

Echte Change-Leader im Vertrieb sind unternehmerisch denkend. Sie streben nach Erfolg, indem sie Verantwortlichkeiten delegieren und jeden dazu bewegen, für den Erfolg des Unternehmens und des Teams verantwortlich zu sein. Sie sehen Handlungsfreiheit und halten die Balance zwischen Coaching und Intervention. Ihr Vertrauen in das Potenzial des Teams versetzt jeden Einzelnen, das Team und das Unternehmen in die Lage, Grenzen zu überschreiten und eine Kultur der Gewinner und Champions zu entwickeln.

Sie nutzen mit uns Führungsmethoden zur Markt- Organisations- und Personalentwicklung: Coaching als kulturelle Grundlage Ihr Nutzen: Freiraum zu regenerieren und Denken

INTRO'S FÜR COACHINGGESPRÄCHE

- Wir analysieren die Erwartungshaltung an Führung im Unternehmen und sichten vorhandene Stärken. Es entsteht ein für Ihr Unternehmen adäquates Coach Profil.
- Situation des Coachings für Ihre Praxis wird beschrieben und mit Ihnen implementiert. Die Anforderung an das Profil einer Führungskraft in Ihrem Unternehmen werden in Ihr Rollenverständnis eingebunden.

EINFÜHREN VON COACHING IM UNTERNEHMEN

- Wir überdenken und erneuern Ihre aktuellen Führungsmechanismen und die bisher gelebte Führungskultur. Sie lernen und adaptieren die Rahmenbedingungen für erfolgreiches Coaching in Ihrem Unternehmen.
- Es wird ein Coachingprozess etabliert als Teil der Regelkommunikation, Coachingziele und praktische Anwendung sind einführt und umgesetzt.