



Qualifizierung zum Vertriebscoach

2025/2026



Zielgruppe

- Vertriebsführungskräfte, deren Aufgabe Vertriebscoaching ist bzw. künftig sein wird
- Hauptamtliche Vertriebscoaches

Zielsetzung

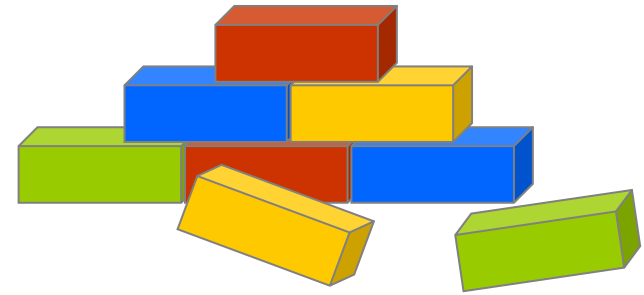
- Als zertifizierter Vertriebscoach erkennen Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter*innen und Kollegen*innen und fördern diese individuell.
- Sie unterstützen diese dabei, Chancen im Verkauf zu nutzen, schwierige Situationen zu lösen, neue Fertigkeiten zu erlernen und diese erfolgreich in der Praxis anzuwenden.
- Hierfür bedienen Sie sich professioneller Coachingtechniken. Coaching ist für Sie dabei immer eine ziel-, lösungs- und ressourcenorientierte Beratung mit dem Ziel der Verbesserung der Selbstregulierungsfähigkeit des Coachees.

Vorteile

- Maßgeschneidertes Qualifizierungsprogramm für Führungskräfte des Marktes
- Qualifizierung und Professionalisierung zum Vertriebscoach
- Erfahrungsaustausch mit Kolleg*innen und ständige Transfersicherung in den Praxisphasen
- Flexibilität und hohe Praxisorientierung durch modularen Aufbau
- Finanzieller Vorteil bei Buchung aller Bausteine
- Zertifizierung zum Vertriebscoach – zum Nachweis über den Kompetenzerwerb erhält der Teilnehmer ein Zertifikat

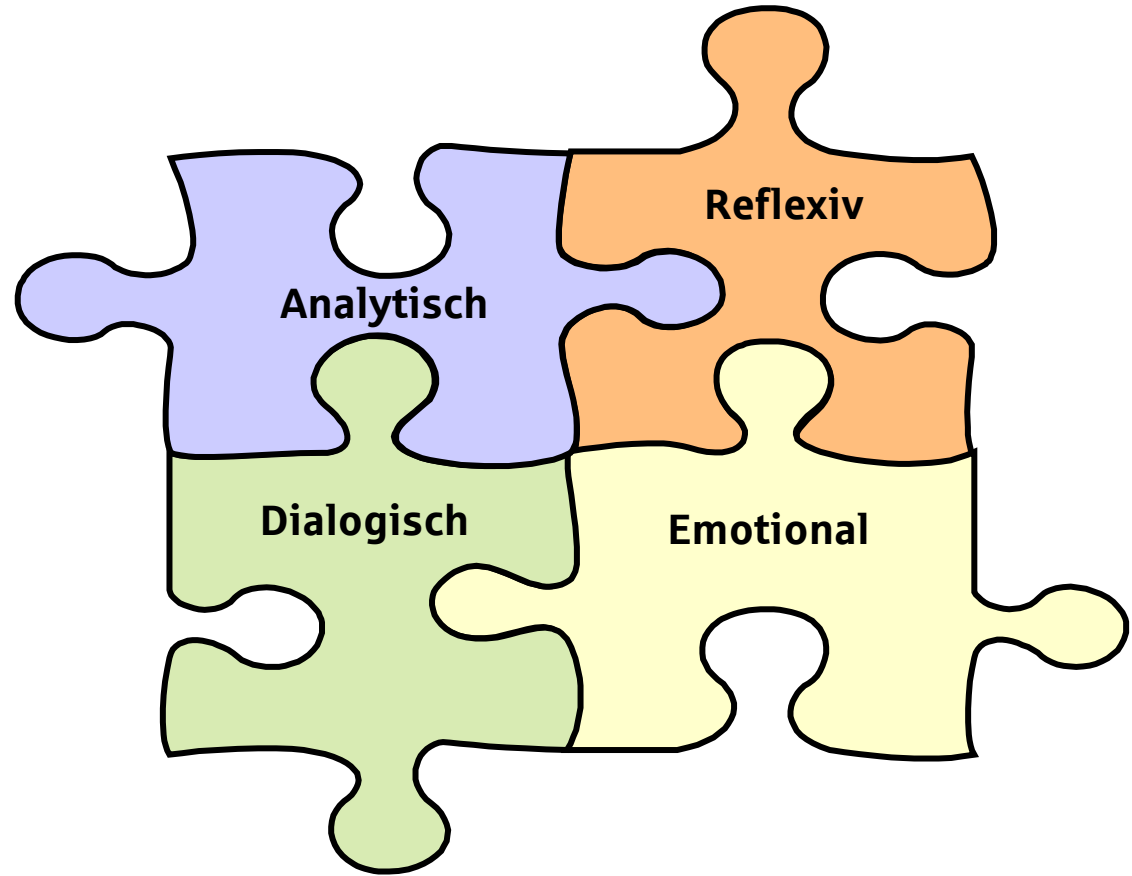
Ablauf

- Zeitraum 12 Monate
- 17,5 Präsenztage – 7 Module
- 5 Transferaufträge (50 Credits)



- Sofern bereits Veranstaltungen zu den einzelnen Themen besucht wurden, können diese ggf. angerechnet werden. Grundsätzlich empfehlen wir die Teilnahme am gesamten Programm, da die Themen miteinander vernetzt sind.

Kern- kompetenzen



Abschluss

- Zum Nachweis über den Kompetenzerwerb endet die Qualifizierungsreihe mit einer Supervision, bei dem die Teilnehmer*innen die Bearbeitung ihrer Transferaufträge präsentieren.
- Die Zertifizierung erfolgt durch die Sparkassenakademie Bayern.



Die einzelnen Module des Schulungskonzepts

Modul a

Grundlagen des Vertriebscoachings
3 Tage

Modul b

Leistungsstärke und Förderung der Motivation durch
Emotionale Intelligenz - 3 Tage

Modul c

Innovatives Coaching – 1,5 Tage

Modul d

Veränderungen mit Vertriebscoaching begleiten
2 Tage

Modul e

Teamcoaching im Vertrieb
2 Tage

Modul f

Sich selbst führen - das Zürcher
Ressourcen Modell im Vertriebscoaching
2 Tage

Modul g

Erhöhte Verkaufskultur
2 Tage

Modul h

Supervision
2 Tage

Coaching- Grundlagen

Modul a

Ziel	Sie setzen sich mit dem Grundverständnis von Coaching auseinander und klären ihre Rolle und Haltung als Coach. Sie wenden Coachingtechniken an.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Grundhaltung im Vertriebscoaching▪ Vertriebscoaching und der Veränderungsprozess▪ Voraussetzungen für Coaching▪ Abgrenzung Führung/Training am Arbeitsplatz/Coaching▪ Der Coachingprozess▪ Coachingportfolio/Situative Führung als Grundlage individueller Gesprächstaktung▪ Coachinganlässe und Coachingtechniken▪ Fragen und Feedback als Interventionsformen▪ Ablauf des Vertriebscoachings▪ Gesprächstraining/Praktische Übungen▪ Transferauftrag (10 Punkte)
Trainer	Anke Haferkamp / Sparkassenakademie Bayern
Termin	09.04. – 11.04.2025 (3 Tage)

Leistungsstärke und Förderung der Motivation durch Emotionale Intelligenz

Modul b

Ziel	Sie lernen die Zusammenhänge von Denken, Fühlen und Handeln im beruflichen Kontext kennen. Sie trainieren praktische Tools, um diese so einzusetzen, dass Ihre Coachees in einem guten emotionalen Zustand eine hohe Leistungsfähigkeit erreichen und erhalten.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Transferpräsentation (Modul a)▪ Sinne und Wahrnehmung▪ Mitarbeitermotive und Haltungen im Vertrieb▪ Gefühle und Emotionen erkennen und nutzen▪ Fähigkeiten und Stärken des Coachees einsetzen▪ Einsatz des persolog©-Verhaltensprofils im Vertriebscoaching▪ Werte und Überzeugungen vertrieblich nutzen▪ Lebensphasen und deren Bedeutung im Coaching▪ Nutzung des Sozialen Panoramas für Coaching-Themen▪ Transferauftrag (10 Punkte)
Trainer	Jürgen Nagel / Kommunikations- u. Veränderungsmanager (DVNLP)
Termin	04.06. - 06.06.2025 (3 Tage)

Innovatives Coaching

Modul c

Ziel	Sie setzen sich mit innovativen und hochaktuellen Coaching-Methoden und speziellen Technologien auseinander, wodurch ihr kreatives Denken und die Nachhaltigkeit im Coaching von Einzelpersonen und Teams gefördert wird. .
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Transferpräsentation (Modul b)▪ Erweiterung des Coaching-Repertoires durch innovative Methoden und Techniken▪ Förderung von kreativem Denken durch neue Ansätze im Coaching▪ Anwendung innovativer Technologie zur Effizienzsteigerung im Coaching▪ Stärkung der Nachhaltigkeit durch innovative Ansätze im Coaching für langfristige positive Veränderungen▪ Förderung von Innovationskraft bei Coachees durch kreative Methoden▪ Unterstützung von Teams bei der Entfaltung ihres vollen Innovationspotenzials durch innovative Coaching-Ansätze
Trainer	Benjamin Müller / Innoakademie
Termin	07.07. Nachmittag – 08.07.2024 (1,5 Tage)

Veränderungen mit Vertriebs- coaching begleiten

Modul d

Ziel	Sie setzen sich mit dem Grundverständnis von der Begleitung von Veränderungsprozessen auseinander, klären ihre Rolle und Haltung zu diesem Thema und wenden passendes Handwerkszeug an.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Das Viereck der erfolgreichen Unternehmensentwicklung▪ Die 7 kritischen Phasen in Veränderungsprozessen▪ Die 3 Pole für Akzeptanz in Veränderungsprozessen▪ Mitarbeiter*innen in Veränderungsprozessen▪ Die eigene Haltung zu Veränderungen▪ Umgang mit Widerstand und Konflikt▪ Die Brücke der Veränderung▪ Supervisionsarbeit▪ Transferauftrag (10 Punkte)
Trainer	Anke Haferkamp und Walter Reuss, Sparkassenakademie Bayern
Termin	09.07. Nachmittag – 10.07.2025 (2 Tage)

Teamcoaching im Vertrieb

Module

Ziel	Sie lernen die Vorgehensweise des Teamcoachings kennen und wenden geeignete Methoden an.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Besprechung im Team mit der Moderationsmethode▪ Die SWOT-Analyse▪ Die Rundenarbeit▪ Systemische Aufstellung (in der Anwendung zu Themen)▪ Die Disney-Strategie▪ Die Fischbowl-Vorgehensweise▪ Das „geht nicht gibt's nicht“ Vorgehen▪ Die Bistroübung▪ Coachingfälle aus dem beruflichen Kontext (Best-Practice-Ansätze)▪ Transferauftrag (10 Punkte)
Trainer	Herr Josef Bierl / Perfect Train
Termin	23.09. - 24.09.2025 (2 Tage)

Sich selbst führen - das Zürcher Ressourcen Modell im Vertriebscoaching

Modul f

Ziel	Sie lernen anhand des Zürcher Ressourcen Modells mit Haltungszielen das Selbstmanagement zu optimieren und im Vertriebscoaching anzuwenden.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Die 5 Phasen des Rubikon-Prozesses▪ Umgang mit bewussten und unbewussten Bedürfnissen▪ Somatische Marker als Ausdruck unbewussten Erlebens▪ Affektbilanz▪ Zielepyramide (Haltungsziele, Ergebnisziele, Wenn-dann-Ziele)▪ Multicodierter Ressourcenaufbau▪ Vigilanz und Priming▪ Umsetzung für verschiedene Schwierigkeitsgrade▪ Triadenübungen für den Transfer in die Coachingarbeit▪ Transferauftrag (10 Punkte)
Trainer	Peter Essler / fischertraining
Termin	10.11. - 11.11.2025 (2 Tage)

Erhöhte Verkaufskultur

Modul g

Ziel	Sie erarbeiten Indikatoren, um eine Arbeitsgruppe zum Hochleistungsteam zu entwickeln.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Corporate Identity und Überzeugungskraft▪ Verkaufsbewusstsein▪ Motivation des Coachees▪ Gasse der Wertschätzung▪ Fünf Sprachen der Wertschätzung▪ Team- und Vertriebsrunden mit Mehrwert▪ Der Coach als Moderator*in und Mediator*in▪ Ansprache-Gymnastik▪ Speed begeistern▪ Erfolgsgeschichte eines Premiumverkäufers/einer Premienerkäuferin▪ Transferauftrag – Projektarbeit für Supervision
Trainer	Joachim Wittig / praxistraining live
Termin	13.01. - 14.01.2026 (2 Tage)

Supervision

Modul h

Ziel	Sie tauschen ihre Erfahrungen und Erfolgsrezepte als Vertriebscoach aus und klären anspruchsvolle Praxissituationen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Präsentation der Projektaufgaben▪ Austausch von Erfolgsrezepten▪ Klärung von anspruchsvollen Praxissituationen
Trainer	Anke Haferkamp/ Sparkassenakademie Bayern, weiterer Prüfer/weitere Prüferin aus dem zert. Vertriebscoach
Termin	19.03. - 20.03.2026 (2 Tage)

Abschluss- veranstaltung

Ablauf

- Impulsvortrag eines Top-Referenten/einer Top-Referentin
- Verleihung der Zertifikate
- Festliche Umrahmung

Termin

19.05.2026



Unser Motto

**Coachen heißt -
Energie geben**



Ihre Ansprechpartnerin

Anke Haferkamp



Telefonnummer: 0871/504-2249
E-Mail-Adresse: a.haferkamp@s-akaby.de