



Fit für die Zukunft durch Coaching –
jetzt auch für Mitarbeiter

Durchstarten mit ErfolgsTeams

Im Januar 2007 fiel der Startschuss für das zweite Coaching-Team, das „Unternehmer-ErfolgsTeam Nordrhein-Westfalen“ – jetzt ist es auf der Zielgeraden angekommen. 13 Monate arbeiteten 8 Inhaber unter der Moderation der Betriebsberaterin Ellen Braun konsequent an den strategischen Erfolgsfaktoren für ihre Buchhandlung. Die Ergebnisse können sich sehen lassen! Neu konzipiert haben wir das Coaching „Verkaufs-Erfolgs-Team“ für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Buchhandlungen.

Individuelle Ziele erreichen

So unterschiedlich die Buchhandlungen der Teilnehmer am Unternehmer-ErfolgsTeam sind, so individuell gestalten sich auch die Zielsetzungen, mit denen die Inhaber an den Start des ErfolgsTeams gegangen sind. Schwerpunktthemen waren zum Beispiel:

- die zügige Regelung und Umsetzung der Nachfolge,
- der effektive Abbau des Lagers bei gleichzeitiger Schärfung des Profils der Buchhandlung,
- die Erhöhung der bereinigten Lagerumschlagsgeschwindigkeit,
- die spürbare Verbesserung der Liquidität,
- die Optimierung der Bezugswege,
- die Förderung der Mitarbeiter im Verkauf durch Führung und Vorbildfunktion oder
- Die Optimierung der eigenen Führungsposition.

Klingt das auch für Sie interessant? Oder liegt Ihnen ein anderes Thema auf dem Herzen, mit dem Sie alleine nicht weiterkommen?

Erfolg motiviert

Beim Coaching im Unternehmer-ErfolgsTeam steht die Umsetzung Ihrer eigenen Ziele im Vordergrund. Dazu setzen Sie sich Etappenziele, die Sie jeweils bis zum nächsten Training – also innerhalb von 4 Wochen – erreichen möchten. Das Coaching durch die Gruppe und individuell durch Ellen Braun gibt Ihnen zusätzliche Energie, die es Ihnen erleichtert, die Aufgaben anzupacken. Sie erhalten nicht nur das theoretische Rüstzeug, sondern wissen nach dem jeweiligen Training auch, wie Sie es anwenden. Die Tipps aus der Werkzeugkiste eines Trainers stärken Ihre Führungsposition. So sind langfristige Sicherung Ihrer Wettbewerbsvorteile und nachhaltiger Erfolg garantiert – im Team, gegenüber Kunden und Geschäftspartnern, insbesondere Banken.

Neu: Verkaufs-ErfolgsTeams

Ein starkes Team verkauft mehr! Ab April 2008 bieten wir zusätzlich zu den Unternehmer-ErfolgsTeams ein

neues Coaching für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Buchhandlungen: Die Verkaufs-ErfolgsTeams. Bei diesem Training lernen die Teilnehmer, ihre Kommunikation mit den Kunden zu verbessern und dadurch eine höhere Kundenbindung zu erreichen. Sie reflektieren ihre Position und die Kommunikation innerhalb des Teams und lernen, Ziele zu definieren und umzusetzen. An 6 Coaching-Tagen innerhalb von 6 bis 8 Wochen arbeiten Buchhändler und (Nachwuchs-)Führungskräfte gezielt an den strategischen Erfolgsfaktoren Verkauf und Kundenbindung. Denn diese sichern den Umsatz, bringen Zusatzumsätze und stärken Ihre Wettbewerbsposition am Ort!

Jetzt den ersten Schritt machen

Sie haben Interesse an den Unternehmer- oder den neuen Verkaufs-ErfolgsTeams? Ingrid Winter berät Sie gern und freut sich auf ein Gespräch mit Ihnen unter Tel. 0221 7025-325. Oder schreiben Sie eine E-Mail an: ingrid.winter@knv.de.



Das sagen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer über das ErfolgsTeam

„Durch das ErfolgsTeam habe ich gelernt, mich aus dem Alltag zu lösen und die Aktivitäten in der Buchhandlung aus einem anderen – kritischen – Blickwinkel zu betrachten.“

„Prozessoptimierung ist mein neues Hobby: Es gibt keine Papierstapel mehr, Aufgaben werden anders verteilt – es macht den Mitarbeitern Spaß.“

„Ich habe gelernt, Ziele zu formulieren und diese Ziele auch zügig zu verwirklichen.“



Ein starkes Team verkauft mehr: Das Programm der Verkaufs-ErfolgsTeams

Im Team erfolgreich kommunizieren und Ziele erreichen (2 Tage)

- Ziehen Sie alle an einem Strang? Verantwortung im Team übernehmen.
- Kommunizieren Sie immer mit allen Sinnen? Kommunikation optimieren.

Die Wirkung nach außen verstärken (2 Tage)

- Sprechen Sie Ihre Kunden an? Laden und Sortiment auf die Zielgruppe ausrichten.
- Wie stark ist Ihre Kundenbindung? Kundenbefragungen gezielt nutzen.

Verkaufen wie ein Profi (2 Tage)

- Ist der Kunde König? Durch Kommunikation, Sprache und Körpersprache aktiv verkaufen.
- Kennen Sie den „blinden Fleck“ beim Kunden? Kunden durch Zusatzverkäufe begeistern.