

**Die Führungskraft als
Coach im Vertrieb des
Gesundheitswesens**
3-Tage Führungskräftetraining

www.interconnectionconsulting.com

Führung im Vertrieb des Gesundheitswesens: Die Führungskraft als Coach

Inhalte und Mehrwert des Trainings:

Ihr Mehrwert

Trainingsinhalt

Was Lifecoaching (LC) genau ist

Wodurch sich LC von klassischem Coaching unterscheidet

Umsetzbare Grundlagen aus der Psychologie und Neurobiologie

Wie Sie praxismgerechte Zielvereinbarungen machen

Wie Sie mit dem VICTORY-LC-Instrument Ihr Team zum Topteam machen

Wie professionelles Feedback geben können

Was die wichtigsten Verkaufs- und Führungskompetenzen sind

Wie Sie diese Kompetenzen in der Praxis beobachten und bewerten

Was Sie den zu Coachenden in den jeweiligen Kompetenzbereichen konkret an Weiterentwicklung anbieten können



Danach können Sie...

Ihre Mitarbeiter professionell und motivierend unterstützen

Coaching- Grundlagen anwenden und für das LC einsetzen

Mit den richtigen Fragen und Instrumenten den zu Coachenden in einen konstruktiven Nachdenk-Prozess versetzen

Konkrete und nachvollziehbare Ziele vereinbaren

Das VICTORY-LC-Instrument erfolgreich ein- und umsetzen

Die wichtigsten Kompetenzen der Mitarbeiter erkennen und bewerten

Den zu Coachenden konkret und motivierend anleiten und entwickeln

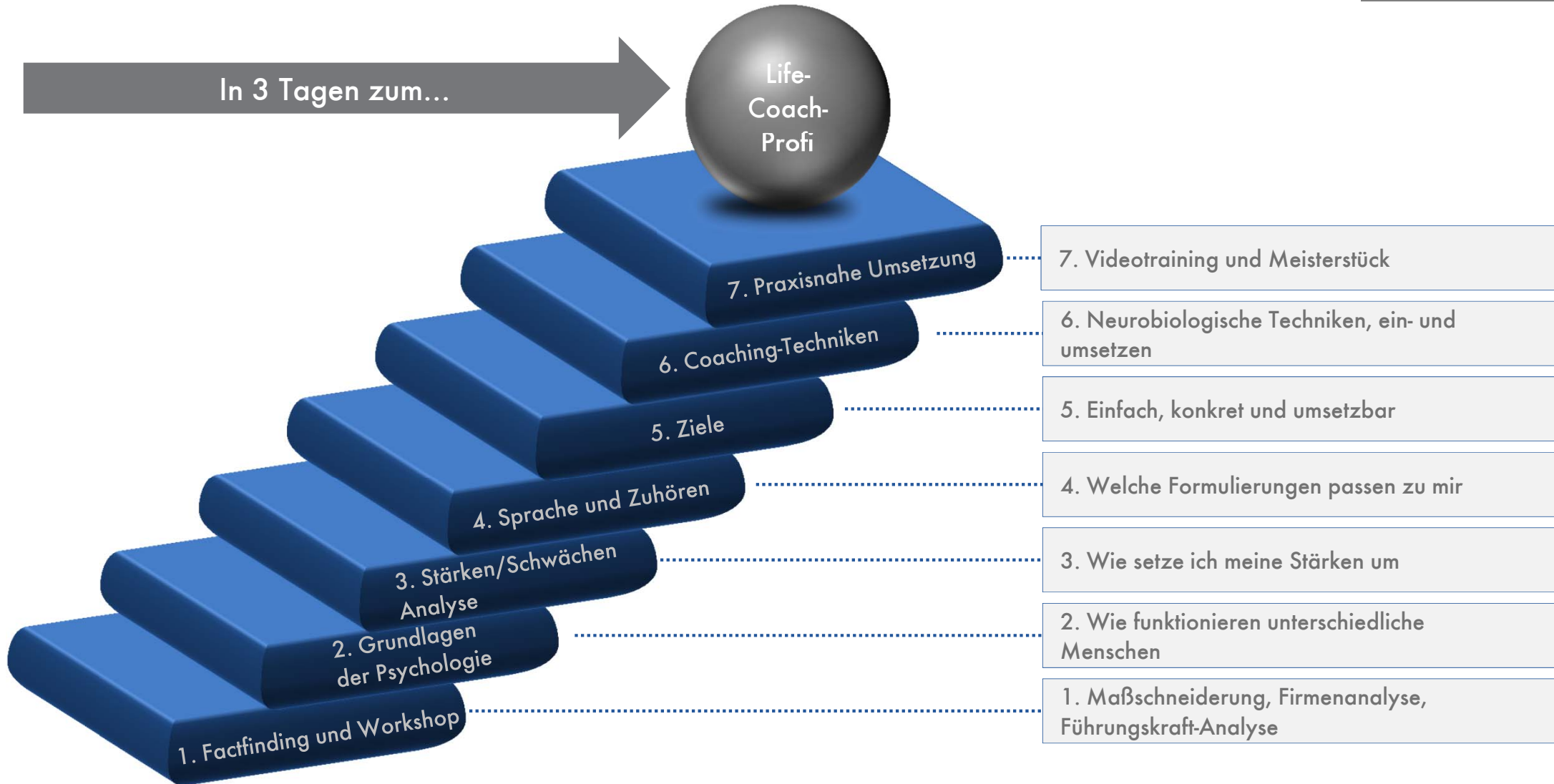
Praxis- und ergebnisorientiertes Verhalten der jeweiligen Führungskraft

Drehbuchentwicklung für alle Punkte der ‚Führungskraft als Coach‘ im Gesundheitswesen

In sieben Schritten zum Lifecoach-Profi im Gesundheitswesen

Trainingsaufbau

In 3 Tagen zum...



In 3 Schritten zum Lifecoach-Profi im Gesundheitswesens

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Ablauf

1

Intensives Factfinding

- Branchenanalyse, Verkaufskultur, Teamkultur und Führungsstil
- Workshop und anpassen des Trainings

2

Lernen des Handwerks

- Theorie und Praxis anhand der jeweiligen branchenspezifischen Formulierungen gemeinsam mit dem Trainer erarbeiten, üben mit Profi-Feedback

3

Umsetzung in die Praxis

- Trainieren anhand von Praxisfallbeispiele bis zur unbewussten Kompetenz, Transferaufgaben für die Praxis, sowie optimalerweise regeln.
- Life Coaching der Führungskräfte on the Job

Der Investitionsplan rund um Ihr Training: Die Führungskraft als Coach – Gesundheitswesen

Kosten, Zeitplan und unser USP

Übersicht

Projektschritt		Dauer	Unser USP
1	Factfinding + Workshop*	1,5 Tage	<p>Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden als auch branchen- und praxisspezifische Schulungen.</p> <p>Als Branchenanalysten kennen wir die Herausforderungen der einzelnen Branchen sehr gut und legen bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.</p>
2	Trainingskonzeption	1 Tag	
3	Training & Umsetzung	3 Tag	
*optional			

Kosten

Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und für Sie die optimale Kosten/Nutzen-Relation aufweist.

Über Interconnection

Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination von Verkaufsanalyse, -Verhalten und -Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.

Für Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!

Interconnection Consulting
Dostojevského Rad 11, SK - 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani- Programmentwicklung
Tel: +43 1 5854623 - 57
kaskani@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdresser- Managing Director
Tel: +43 1 375 00 15 -10
erdresser@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com



IC

we show you the way