

Der Wert von Vertriebscoaching im Gesamtkonzept einer Trainingsmaßnahme.

Gezieltes Coaching verbessert die Leistungsstärke der Vertriebsmannschaft nach einer klassischen Trainingsmaßnahme.



Für Vertriebsorganisationen sind Verkäuferschulungen immer dann enttäuschend, wenn sie nicht gut laufen oder wenn die erhofften Ergebnisse ausbleiben. Ob und was Trainingsmaßnahmen tatsächlich bewirken, ist vor allem davon abhängig, was danach in der Realität tatsächlich geschieht. Der größte Teil des Effekts von Verkaufstrainings, die Veränderungen im Verhalten und Aufbau von Fertigkeiten bewirken sollen, geht schnell verloren, wenn keine Nachbetreuung stattfindet.

Das ist das ernüchternde Resultat mehrerer Studien, die in den vergangenen Jahren durchgeführt wurden. Dabei spielt es fast keine Rolle, wie qualitativ hochwertig die Trainingsmaßnahme war.

Das ist ein grundsätzliches Problem bei allen Vertriebstrainings – egal ob online oder als Präsenzveranstaltung. Die Wirkung des Trainings lässt schnell nach. Es wird kaum einen Verkäufer geben, der von sich aus danach dreimal pro Woche seine Schulungsmappe oder Aufzeichnungen durchgeht und die Inhalte vertieft. Der normale Arbeitsalltag fordert wieder seinen Tribut und ohne Vertiefung und Auffrischung vergessen die Verkäufer die erlernten Fähigkeiten und Kenntnisse – vergessen, wie begeistert sie vielleicht sogar waren. Die Inhalte eines Trainings verschwinden schon nach kurzer Zeit bei den Teilnehmern wieder.

Die meisten Trainings bieten heute einen qualitativ hohen Standard und vielen Trainern gelingt es, dass die Teilnehmer am Ende inspiriert und hoch motiviert die Veranstaltung verlassen.

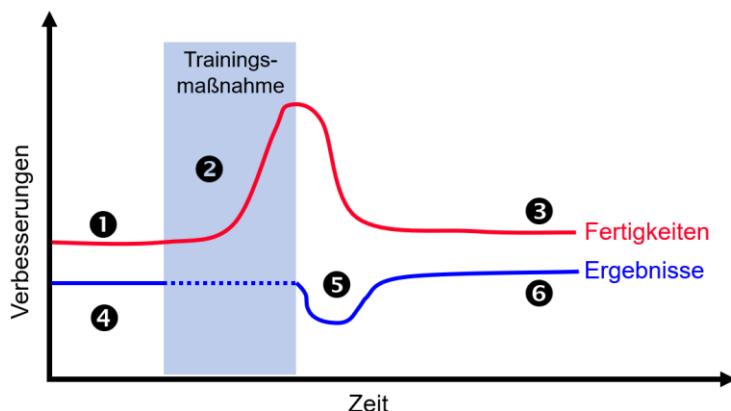
Warum lässt in der Praxis die Motivation bei der Umsetzung des Erlernten so schnell wieder nach?

Der Grund für diese schmerzhafte Erkenntnis liegt in der Natur beim Erlernen einer Fähigkeit. Menschen fühlen sich beim Ausprobieren einer neuen Fähigkeit noch unwohl. Es läuft noch nicht so rund, wie man es gerne hätte und man fühlt sich damit noch unsicher. Viele kennen dieses Gefühl auch vom Sport – wenn wir zum Beispiel daran denken, wie wir versucht haben die Rückhand beim Tennis zu optimieren. Der

Trainer hat es uns genau gezeigt. Dennoch - brachte die Veränderung sofortigen Erfolg? Mit ziemlicher Sicherheit nicht.

Beim Erlernen der meisten Fertigkeiten durchlaufen wir eine schwierige Phase, die in der Abbildung dargestellt ist. Diese Phase kann man auch als „Tal der Tränen“ bezeichnen, weil sich die meisten Menschen mit der neuen Fähigkeit noch unwohl fühlen – es klappt nicht so wie gedacht und sie geben häufig auf. Nur diejenigen, die durchhalten, die auf die Zähne beißen, werden nach einiger Zeit die erwartete Belohnung erhalten. Denn wer mit dem neuen Verhalten fortfährt, fühlt sich nach einiger Zeit mit dieser Fähigkeit immer natürlicher und erzielt letztlich dann auch tatsächlich bessere Leistungen.

Realität, wenn nach einem Training kein Coaching stattfindet



1. Level der Fertigkeiten vor dem Training
2. neue Fertigkeiten werden aufgebaut
3. die neuen Fertigkeiten werden in der Praxis nach kurzer Zeit nicht mehr angewandt, weil schwierig und Erfolgsergebnisse weitgehend ausbleiben
4. Level der Leistung/Ergebnisse im Durchschnitt vor dem Training
5. „Tal der Tränen“
6. die Leistung/Ergebnisse pendeln sich nach dem „Tal der Tränen“ ungefähr wieder auf den Level vor der Trainingsmaßnahme ein.

Was hat das mit Coaching zu tun?

Coaching ist eine einzigartige Möglichkeit, neu erworbene Fähigkeiten zu festigen und zu fördern, auch wenn die Leistungsergebnisse kurzfristig schlechter werden. Nur sehr wenige Menschen schaffen es, ohne Coaching eine neu erworbene Fähigkeit beizubehalten. Es ist eine natürliche Reaktion, wenn etwas nicht so klappt wie wir uns das vorgestellt haben und auch die Ergebnisse schlechter werden, dann

Das komplette 7-seitige Whitepaper erhalten Sie sofort kostenlos an Ihre E-Mail-Adresse als PDF-Dokument zugesandt.
Geben Sie als Stichwort ein: [Whitepaper - Vertriebscoaching](#)

