

IUP Die Möbelprofis

Modernste Coaching-
techniken für Möbler!



Mitarbeiterpotenziale
erkennen und nutzen!



Leistungssteigerung
aktiv selbst bewirken!



IUP Ausbildungsprogramm
für Führungskräfte
“Aktive Verkaufssteuerung”

AVS1 bis AVS5

2018



IUP Die Möbelprofis

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH-8127 Forch
e-mail: iup@iup-gmbh.ch
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

www.iup-gmbh.ch

© IUP GmbH 2018



Die Möbelprofis

**Potentiale analysieren
und Ziele setzen!**



**Mitarbeiterentwicklung
aktiv begleiten!**



**Mitarbeitergespräche
erfolgreich moderieren!**



IUP Führungstraining “Aktive Verkaufssteuerung”

Einleitung

Eine erfolgreiche Veränderung beginnt immer zuerst in der Führung eines Unternehmens!

Um den anhaltenden Erfolg unserer Coachingmaßnahme zu gewährleisten, ist es ganz besonders wichtig, Ihre Führungskräfte von Beginn an aktiv einzubeziehen.

Nur wenn es gelingt die Aktive Verkaufssteuerung im Führungsprozess Ihres Unternehmens zu verankern, werden Ihre Führungskräfte auch nach Abschluss unseres Coachingprogramms diesen Prozess erfolgreich fortführen.

Zu Beginn unseres Erfolgscoachings definieren wir gemeinsam mit Ihnen und Ihren Führungskräften den konkreten Coachingbedarf für Ihre Mitarbeiter. Wir bestimmen den aktuellen Leistungsstand jedes einzelnen Verkäufers und legen gemeinsam Coachingziele fest.

Im Anschluss erarbeiten wir mit Ihnen und Ihren Führungskräften Zielsetzungen für unsere coachingbegleitende Führungskräfteausbildung. Ihre Führungskräfte erlernen die wichtigsten Führungstechniken der Aktiven Verkaufssteuerung. Sie werden in der Lage sein, die Leistungen Ihrer Mitarbeiter zu analysieren und zu bewerten, daraus Zielvereinbarungen abzuleiten und die angestrebte Leistungssteigerung durch arbeitsbegleitendes Coaching zu bewirken. Die Führungskräfte sind in der Lage, Verkaufsverhalten mit dem Mitarbeiter gemeinsam im Rahmen von Fördergesprächen zu hinterfragen und zu analysieren. Sie können Mitarbeiter durch ein konstruktives Feedback zur positiven Selbstreflexion motivieren und somit zur kontinuierlichen Weiterentwicklung beitragen.

Die Führungskräfte erhalten jeweils eine theoretische Unterweisung und können im Rahmen unserer Verkaufcoachings das Erlernte unter Anleitung trainieren und verfeinern. Im Anschluss an unser Erfolgscoaching sind Ihre Führungskräfte in der Lage, die gemeinsam begonnenen Prozesse erfolgreich fortzuführen.

Erfolgreiche Fortsetzung

Um führungs- und verkaufstechnisch immer auf dem neuesten Stand zu sein, bieten wir jährlich einen 3-tägigen Refresher mit den neusten Inhalten für Ihre Führungskräfte und Verkäufer an.



IUP Die Möbelprofis

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH-8127 Forch
e-mail: iup@iup-gmbh.ch
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

www.iup-gmbh.ch

© IUP GmbH 2018



Aktive Verkaufssteuerung AVS 1

“Aufbau eines motivierenden Leistungs-Controllings“

Ziel:

Führungskräfte werden zu internen Vermittlern zwischen Zielvorgaben und einem ständig wachsenden Leistungsdruck. Dabei sollen Sie gleichzeitig motivieren und Potentiale erkennen und fördern. Aktives Verkaufscontrolling mit Bedacht eingesetzt, kann Mitarbeitern helfen, ihr eigenes Potential zu erkennen und optimaler einzusetzen. Modernes Controlling versteht sich mehr als Begleitung, denn als Kontrolle. Für eine erfolgreiche Führungskraft wird es immer wichtiger eine Balance zu finden zwischen Vorgaben, Machbarkeit und Ergebnisoptimierung. Falsch eingesetztes Controlling kann schnell dazu führen, Mitarbeiter zu demotivieren und letztlich zu frustrieren. Wenn Mitarbeiter gute Controllinginstrumente als Hilfsmittel zur persönlichen Selbsteinschätzung und reflektion verstehen, werden sie lernen, durch Auswertungen ihre eigene Leistung kontinuierlich zu verbessern. Es gibt eigentlich keine schlechten Controllinginstrumente, die meisten wurden den Mitarbeitern nur falsch verkauft! Gut eingeführte und angewendete Controllinginstrumente werden von jedem Provisionsverkäufer der Geld verdienen will instinktiv genutzt, um sich stetig selbst zu verbessern. Es ist also an der Zeit, seine Controllinginstrumente zu überprüfen, zu bewerten und gegebenenfalls zu optimieren. Im Rahmen unser Aktiven Verkaufssteuerung erlernen Sie die wichtigsten Techniken eines begleitenden Verkaufscontrollings für die erfolgreiche Leistungsbewertung und -entwicklung Ihrer Mitarbeiter. Sie sind in der Lage Ihre Mitarbeiter im Verkauf zu begleiten und zu beobachten. Sie können die beobachteten Verkaufstechniken analysieren und mit den in diesem Workshop erlernten Methoden gemeinsam mit dem Einrichtungsberater auswerten. Im Anschluss sind Sie in der Lage, gemeinsam mit Ihren Einrichtungsberatern über erfolgreiche Verkaufstechniken zu sprechen und im Rahmen eines Fördergespräches das mögliche Optimierungspotenzial aufzuzeigen. Sie können so einen direkten Einfluss auf die Leistungssteigerung Ihrer Einrichtungsberater nehmen.

Inhalte:

- Notwendigkeit eines aktiven Verkaufscontrollings
- Controlling-Funktionen in der heutigen Führung
- Aktive Verkaufssteuerung in der Führung
- Aufbau eines motivierenden Leistungscontrollings
- Voraussetzung für eine erfolgreiche Installation von motivierenden Controlling-Instrumenten
- Bewertung von Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter
- Kommunikation im Unternehmen
- Aktive Verkaufssteuerung durch moderierte Besprechungen

Leistungs-
analyse

Leistungs-
bewertung

Plattform zur
Leistungsentwicklung

Dauer: 2 Tage
Teilnehmer: max. 12 Teilnehmer
Trainer: 1 IUP Führungstrainer und Coach



IUP Die Möbelprofis

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH-8127 Forch
e-mail: iup@iup-gmbh.ch
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

www.iup-gmbh.ch

© IUP GmbH 2018



Aktive Verkaufssteuerung AVS 2

“Grundlagen einer leistungsfördernden Gesprächsführung”

Ziel:

Werden Sie als Führungskraft zum internen Moderator von leistungsfördernden Prozessen. Erlernen Sie die Grundlagen einer leistungsfördernden Gesprächsführung, um so Veränderungsprozesse, Besprechungen und Mitarbeitergespräche erfolgreicher und motivierend moderieren zu können. Trainieren Sie gemeinsam mit uns die sichere Anwendung motivierender Gesprächstechniken. Erarbeiten Sie sich Prozessfragen zur erfolgreichen Gesprächssteuerung, einer der wichtigsten Techniken der aktiven Verkaufssteuerung. Sie bilden die Grundlage für die meisten Besprechungen und alle weiteren Mitarbeitergespräche. Sie erkennen die Möglichkeiten der Schubladenmoderation zur aktiven Einbindung Ihrer Mitarbeiter in die Entwicklung von Optimierungsansätzen und Lösungen. Sie erlernen Gesprächstechniken aus dem Bereich des Coachings, umso gezielter Einfluss auf die Leistungsentwicklung Ihrer Mitarbeiter nehmen zu können. Sie sind in der Lage die Zielsetzungen aus Ihren Zielvereinbarungen mittels Fördergesprächen zu hinterfragen und mit Ihren Mitarbeitern Coachingprozesse zur individuellen Weiterentwicklung des Mitarbeiters zu begleiten. Zum Schluss lernen Sie die Möglichkeiten des konstruktiven Feedbacks kennen und anwenden. Damit haben Sie einen wichtigen Schritt im Rahmen der aktiven Verkaufssteuerung auf dem Weg hin zum **Fördern Fordern Führen** getan.

Inhalte:

- Grundlagen einer leistungsfördernden Gesprächsführung
- Zielsetzungen einer motivierenden Gesprächsführung zur Mitarbeiteridentifikation
- Erlernen von Prozessfragen zur Gesprächssteuerung
- Vorbereitung und Training von Mitarbeiterbesprechungen im Rahmen der Schubladenmoderation, zur besseren Einbindung Ihrer Mitarbeiter in notwendige Veränderungsprozesse

Prozess-
fragen

Schubladen-
moderation

Förder-
gespräch

Feedback

- Möglichkeiten für mehr Spaß an der Leistungssteigerung
- Das Fördergespräch als Möglichkeit zur Unterstützung der Leistungsentwicklung
- Vorbereitung und Training von Fördergesprächen
- Feedback als Grundlage von Anerkennung und Motivation

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: max. 12 Teilnehmer

Trainer: 1 IUP Führungstrainer und Coach



IUP Die Möbelprofis

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH-8127 Forch
e-mail: iup@iup-gmbh.ch
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

www.iup-gmbh.ch

© IUP GmbH 2018



Aktive Verkaufssteuerung AVS 3

“Begleitung der Leistungssteigerung im Verkauf durch Coaching”

Ziel:

Führungskräfte werden zu internen Multiplikatoren von externen Verkaufacoachings. Sie erlernen die wichtigsten Techniken der aktiven Verkaufssteuerung für die erfolgreiche Planung und Durchführung von kleineren Verkaufstrainingseinheiten und sind in der Lage, Verkaufsgespräche Ihrer Einrichtungsberater zu begleiten und zu beobachten. Sie können die beobachteten Verhaltensweisen analysieren und mit den in diesem Workshop erlernten modernen Verkaufstechniken vergleichen. Im Anschluss sind Sie in der Lage, gemeinsam mit Ihren Einrichtungsberatern über erfolgreiche Verkaufstechniken zu sprechen und im Rahmen eines Coachinggesprächs das mögliche Optimierungspotenzial aufzuzeigen. Somit erhöhen Sie die Nachhaltigkeit von Schulungsmaßnahmen und können einen direkten Einfluss auf die Leistungssteigerung Ihrer Einrichtungsberater nehmen.

Inhalte:

- Notwendigkeit einer aktiven Verkaufssteuerung im heutigen Wettbewerbsumfeld
- Coachingtechniken in der heutigen Führung
- Möglichkeiten der direkten Leistungssteigerung durch Coaching
- Erlernen von Coachingtechniken (Beobachtung, Prozessfragen und Feedback)
- Kennenlernen der wichtigsten Erfolgsfaktoren für das erfolgreiche Verkaufsgespräch
- Verknüpfung von Verkaufstraininginputs mit den dazugehörigen Coachingtechniken

**Trainings-
input**

**Coaching-
ziel**

**Prozess-
fragen**

Coaching

Inputs und Zielsetzungen für das interne Coaching Ihrer Einrichtungsberater:

- * Begrüßungsmanagement
- * Kaufmotivanalyse
- * Beratungsstrategien
- * Angebotspräsentation
- * Kaufimpulssteuerung
- * Angebotsmanagement

- Vorbereitung und Training von begleiteten Verkaufsgesprächen durch Coaching
- Training der Auswertungen von Verkaufsgesprächen mit Verkäufern

Dauer: 2 Tage
Teilnehmer: max. 12 Teilnehmer



IUP Die Möbelprofis

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH-8127 Forch
e-mail: iup@iup-gmbh.ch
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

www.iup-gmbh.ch



Aktive Verkaufssteuerung AVS 4 “Praxistage für Führungskräfte Möbel im Rahmen unseres IUP-Erfolgscoaching”

**Coachingziele für den
Verkauf vereinbaren!**



**Verkaufsgespräche
aktiv begleiten!**



**Leistungssteigerungen
anhaltend bewirken!**



Ziel:

Die Führungskräfte erhalten im Rahmen unseres IUP Verkaufscoachings eine begleitende Unterstützung bei der Umsetzung der erlernten Coachingtechniken in Ihrem Einrichtungshaus, bzw. Ihrer Möbelabteilung. Die Führungskraft hat so die Möglichkeit einen erfahrenen IUP Verkaufscoach während seines Coachings zu begleiten, um so seine eigenen Coachingfähigkeiten in der Praxis unter Anleitung zu trainieren. Die Coachinginhalte für die Verkäufer werden gemeinsam vorbereitet, durchgeführt und anschließend mit den Verkäufern ausgewertet. Entsprechend der gemachten Erfahrungen werden konkrete Coachingsituationen analysiert und optimiert. Es können einzelne Themen aus unserem Führungstraining „Begleitung der Leistungssteigerung im Verkauf“ bei Bedarf konkretisiert und nochmals vertieft werden. Um den Wirkungsgrad der Coachingmaßnahmen nochmals zu steigern, werden ausgewählte Gesprächssituationen, die im Vorfeld von den Führungskräften aufbereitet wurden, im Rahmen von Gesprächsübungen nochmals nachgestellt und anschließend mit den eigenen Verkäufern umgesetzt. Die konkreten Themenschwerpunkte ergeben sich aus den aktuellen Anforderungen in Ihrer Möbelabteilung. Je nachdem, welche internen Schwerpunkte Sie für eine Leistungsentwicklung Ihrer Möbelverkäufer vorgesehen haben, werden wir unsere Inhalte für unser IUP Verkaufscoachings auswählen.

Inhalte:

- Auswahl und Festlegung der Trainingsschwerpunkte unser Verkaufscoachings für Ihre Einrichtungsberater
- Vorbereitung der gemeinsamen Coachinggespräche mit Ihren Verkäufern
- Analyse und Besprechung der von Ihnen als schwierig bewerteten Gesprächssituationen
- Gemeinsames Coaching Ihrer Einrichtungsberater im Rahmen unseres IUP Verkaufscoachings, Gesprächsbegleitung Gesprächsanalyse Feedback

Sie haben so die Möglichkeit, Ihre zukünftige Coachingaufgabe unter professioneller Anleitung in Ihrem eigenen Führungsbereich zu trainieren

Dauer: 3 Tage im Rahmen unseres IUP Erfolgscoachings für Einrichtungsberater

Teilnehmer: max. 8 Einrichtungsberater und die verantwortliche Führungskraft

Coach: 1 IUP Coach mit Möbelerfahrung



IUP Die Möbelprofis

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH-8127 Forch
e-mail: iup@iup-gmbh.ch
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

www.iup-gmbh.ch

© IUP GmbH 2018



Die Möbelprofis

Coachingziele für den Verkauf festlegen!



Verkaufsgespräche auf der Fläche begleiten!



Leistungssteigerungen anhaltend bewirken!



Aktive Verkaufssteuerung AVS 5 “Praxistage für Führungskräfte Küche im Rahmen unseres IUP-Erfolgscoaching”

Ziel:

Die Führungskräfte erhalten im Rahmen unseres IUP Verkaufcoachings eine begleitende Unterstützung bei der Umsetzung der erlernten Coachingtechniken in Ihrem Einrichtungshaus, bzw. Ihrer Küchenabteilung. Die Führungskraft hat so die Möglichkeit einen erfahrenen IUP Verkaufcoach während seines Coachings zu begleiten, um so seine eigenen Coachingfähigkeiten in der Praxis unter Anleitung zu trainieren. Die Coachinginhalte für die Küchenverkäufer werden gemeinsam vorbereitet, durchgeführt und anschließend mit den Verkäufern ausgewertet. Entsprechend der gemachten Erfahrungen werden konkrete Coachingsituationen analysiert und optimiert. Es können einzelne Themen aus unserem Führungstraining „Begleitung der Leistungssteigerung im Verkauf“ bei Bedarf konkretisiert und nochmals vertieft werden. Um den Wirkungsgrad der Coachingmaßnahmen nochmals zu steigern, werden ausgewählte Gesprächssituationen, die im Vorfeld von den Führungskräften aufbereitet wurden, im Rahmen von Gesprächsübungen nochmals nachgestellt und anschließend mit den eigenen Verkäufern umgesetzt. Die konkreten Themenschwerpunkte ergeben sich aus den aktuellen Anforderungen in Ihrer Küchenabteilung. Je nachdem, welche internen Schwerpunkte Sie für eine Leistungsentwicklung Ihrer Küchenverkäufer vorgesehen haben, werden wir unsere Inhalte für unser IUP Küchenspezialcoaching auswählen.

Inhalte:

- Auswahl und Festlegung der Trainingsschwerpunkte unser Verkaufcoachings für Ihre Küchenfachberater
- Vorbereitung der gemeinsamen Coachinggespräche mit Ihren Verkäufern
- Analyse und Besprechung der von Ihnen als schwierig bewerteten Gesprächssituationen
- Gemeinsames Coaching Ihrer Küchenfachberater im Rahmen unseres IUP Küchenspezialcoachings, Gesprächsbegleitung Gesprächsanalyse Feedback

Sie haben so die Möglichkeit, Ihre zukünftige Coachingaufgabe unter professioneller Anleitung in Ihrem eigenen Führungsbereich zu trainieren

Dauer: 3 Tage im Rahmen unseres IUP Erfolgscoachings für Küchenfachberater

Teilnehmer: max. 6 Küchenfachberater und die verantwortliche Führungskraft

Coach: 1 IUP Coach mit Küchenerfahrung



IUP Die Möbelprofis

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH-8127 Forch
e-mail: iup@iup-gmbh.ch
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

www.iup-gmbh.ch

© IUP GmbH 2017



IUP Ausbildungsprogramm “Die Führungskraft als Coach”

Praxisbegleitendes Einzelcoaching

Die Führungskräfte erhalten im Anschluss an jedes Trainingsmodul konkrete Aufgabenstellungen, um die Coachingtechniken in ihrer Arbeitspraxis trainieren zu können.

Um Ihre Führungskräfte bei der Einführung und Umsetzung von Coachingtechniken zur aktiven Verkaufssteigerung optimal zu fördern, bieten wir zu jedem unserer drei Ausbildungsmodule ein praxisbegleitendes Einzelcoaching an. Hier wird im Vorfeld eine genaue Zielsetzung zu einem konkreten Coachingziel erarbeitet und gemeinsam vorbereitet. Das kann die Durchführung von Frühbesprechungen, Mitarbeiterbesprechungen, Fördergesprächen oder das gemeinsame Coaching von einzelnen Mitarbeitern sein.

Das Einzelcoaching dauert je nach Zielsetzung erfahrungsgemäß einen halben oder ganzen Tag.

Informationen und Angebote

Fordern Sie jetzt Ihr persönliches Angebot zu unserem IUP Ausbildungsprogramm für Führungskräfte “**Aktive Verkaufssteuerung**” an. Ob als Inhouse-Massnahme oder als Teilnahme an unseren offenen IUP-Seminaren, wir erstellen Ihnen gern ein auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot. Oder vereinbaren Sie ein kostenloses Beratungsgespräch in Ihrem Hause.

Weitere Informationen unter www.iup.de oder www.iup-gmbh.ch bzw. über unsere IUP Info Hotline unter +49 30 7650-3217 oder +41 44 980 1826.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!



IUP Die Möbelprofis

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH-8127 Forch
e-mail: iup@iup-gmbh.ch
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

www.iup-gmbh.ch

© IUP GmbH 2017