

ZEITBEDARF • ORT • PREISE

VERTRIEBSCOACHING:

Einzelne Coachingstunden je nach Anliegen, bei mir, am Arbeitsplatz oder im Außendienst
149,00 € zzgl. MwSt (60 Minuten) + Fahrtkosten
Empfehlenswert: Kombination mit einzelnen Seminarmodulen aus den beiden IHK-Zertifikatslehrgängen

FÜHRUNGSKRÄFTECOACHING:

Erfahrungsgemäß mindestens 6 Doppelstunden erforderlich
169,00 € zzgl. MwSt (60 Minuten), Beratungsstunde kostenlos, in meinen Räumen

TEAMCOACHING:

Preise abhängig von Vorbereitungen, Aufwand, Zusatzleistungen, Teilnehmerzahl, Nachbereitung
Tagessätze werden vereinbart, ab 1.450 € zzgl. MwSt

REFERENZEN

Mit Genehmigung der hier aufgeführten Firmen stelle ich Ihnen eine kleine Auswahl von Referenzunternehmen vor, für die ich Seminare durchgeführt habe.



MONIKA NEYSES

Dipl.-Volkswirtin
Training • Coaching • Beratung
Bildungspartnerin der
IHK Saarland
Kooperationspartnerin des
saarländischen Ministeriums für
Inneres, Bauen und Sport
www.monika-neyses.de

WEITERE ANGEBOTE



IHK-Zertifikatslehrgang
„Experte für Akquisemanagement und Kundenbindung (IHK)“
Seminarreihe 8,5 Tage mit
2 Co-Referenten.
Ab März 2018 zum 6. Mal.



„Frauen in Führung!“
Seminarreihe 8,5 Tage,
mit 3 Co-Referentinnen.
Für Führungskräfte aller saarländischen Ministerien und nachgeordneten Behörden.
Ab Januar 2018 zum 2. Mal.



NEU!
IHK-Zertifikatslehrgang
„Vertriebsmanager/-in (IHK)“
Seminarreihe 14 Tage mit 3 Co-Referenten. Ab Januar 2018!

Weitere Infos zu Seminarreihen und Terminen finden Sie unter www.monika-neyses.de



Monika Neyses
Dipl.-Volkswirtin • Training & Coaching

COACHING!



WARUM COACHING?

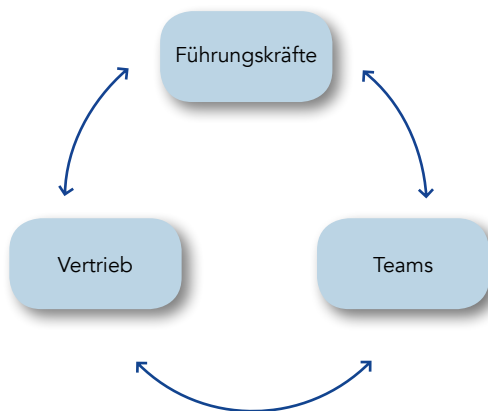
Als ich 1988 in der Daimler-Benz AG im Verkauf ausgebildet wurde, habe ich mir oft einen guten Coach gewünscht, der mich begleitet und an Ort und Stelle mit mir bespricht, was verbessert werden könnte. Mit Sicherheit hätte ich das eine oder andere Geschäfte zusätzlich gemacht.

Später als Coach habe ich Führungskräfte kennengelernt, die durch ihre verschiedensten Führungsaufgaben überlastet, verunsichert und aufgerieben waren. Daraus resultierte nicht selten eine unklare Kommunikation und inkonsequente Führung mit demotivierten Mitarbeitern als Folge. Von Fall zu Fall kam es auch zu höheren Fehlzeiten und sogar zu vermehrten Fluktuationen.

Ich habe auch Teams kennengelernt, die derart zerstritten waren, dass eine effektive und produktive Zusammenarbeit fast nicht mehr möglich war.

Immer wurden hohe Kosten verursacht, für den Einzelnen wie für sein Unternehmen. Hier hilft Coaching - wirkungsvoll und effektiv!

WEN COACHE ICH ?



WAS SIND TYPISCHE COACHING-ANLIEGEN?

IM FÜHRUNGSKRÄFTECOACHING:

- Reflexion der eigenen Führungsrolle
- Führungskompetenz erweitern
- Konfliktsituationen besser meistern
- selbstschwächende Verhaltensweisen auflösen
- Wirkung und Souveränität verbessern
- Schwierigkeiten bei Präsentationen überwinden (u.a.)

IM VERTRIEBSCOACHING:

- Effektivität und Effizienz steigern durch Begleitung im Außendienst, Telefon - und Messecoaching
- wichtige Gespräche üben - Verhandlungsergebnisse steigern
- Präsentationen optimieren und vor der Videokamera üben
- Blockaden überwinden
- Arbeits - und Projektkompetenz verbessern
- Kaltakquise üben und Strategien für Stammkunden entwickeln (u.a.)

IM TEAMCOACHING:

- aus Einzelkämpfern eine echte Mannschaft formen
- Standortbestimmungen per Teamdiagnose
- Ziel - und Rollenklarheit forcieren
- Kommunikations - und Ablaufprozesse verbessern
- Hilfe und Lösungen bei Konflikten, bei Lähmungen und Stillstand
- Teamkultur entwickeln und Teambesprechungen optimieren (u.a.)

IHR NUTZEN:

- Konzentriertes und komprimiertes Arbeiten, passgenau am eigenen Anliegen
- Besprechungen im geschützten Raum von Anliegen, die belasten und verunsichern
- Zeitliche Flexibilität, Führungskräftecoaching oft spätnachmittags ohne Arbeitszeitverlust
- Vertriebscoaching an Echkunden ohne Arbeitszeitverlust
- Motivation, Kommunikation und Kooperation in Teams verbessern
- den Lernturbo aktivieren

DAS MACHEN SIE IM COACHING:

→ Reflektieren, analysieren, üben, trainieren, neue Handlungsmuster ausprobieren, innere Vorbehalte und Glaubenssätze überwinden, sich optimieren, erfolgreicher werden

ARBEITSPRINZIPIEN UND SELBST - VERSTÄNDNIS:

Vertrauen, Verschwiegenheit und Transparenz sind unabdingbare Voraussetzungen für eine produktive Zusammenarbeit.

Auf Augenhöhe und in professioneller Distanz spreche ich das an, was meiner Meinung nach den Prozess voranbringt.

Ich bin keine fanatische Anhängerin oder Verfechterin einer bestimmten Denkschule. In meine Arbeit fließen über 25 Jahre praktische Vertriebserfahrung und 20 Jahre Trainer- und Coachingtätigkeit ein. Werkzeuge und Methoden aus dem NLP und dem Systemischen Coaching nutze ich gerne.

Durch meine verschiedenen Seminarthemen kann ich meinen Coachees komprimiertes Fachwissen in individuell angepassten Skripten, Fragebögen und Checklisten zum Arbeiten anbieten. Der Lerneffekt wird dadurch gesteigert.