

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!

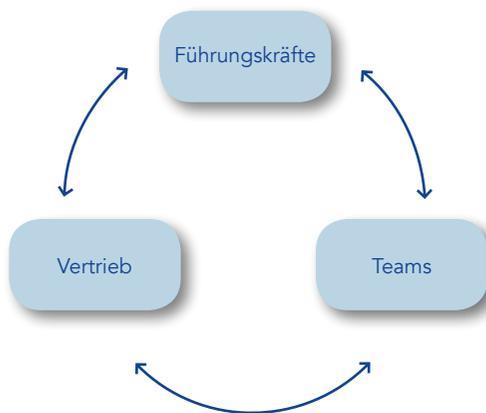


WARUM COACHING?

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 wäre das eine oder andere Geschäfte zusätzlich zustande gekommen oder ich hätte eher festgestellt, wann sich der Einsatz nicht lohnt und stattdessen etwas anderes in Angriff genommen. Später habe ich im Rahmen meiner Seminarartätigkeit so manche Führungskraft mit demotivierten Mitarbeitern, mit hohen Fehlzeiten und Fluktuationen in ihren Abteilungen kennengelernt. Oft waren sie nicht für ihre Führungsfunktion ausgebildet. Wenn es ganz schlecht lief, wurden sie ersetzt, jedenfalls war es immer mit hohen Kosten verbunden.

Es wäre auch einfacher, schneller und effektiver gegangen - mit Coaching!

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 Eckkunden ohne Arbeitszeitverlust
- Motivation, Kommunikation und Kooperation in Teams verbessern
- den Lernturbo aktivieren

→ 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 Vertriebs Erfahrung 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.