



 FRIEDERBARTH

Masterclass Sales Leader I



Führung in Vertrieb und Verkauf – das bedeutet nicht nur große Chancen, sondern auch Herausforderungen. Belastungen und Erfolgsdruck sind so hoch wie in keinem anderen Bereich. Führungskräfte in verkaufsaktiven Unternehmen brauchen **zeitgemäße und effiziente Methoden**, um den Erfolg des Einzelnen und des Teams nachhaltig steigern zu können. Menschen, die mit Menschen arbeiten, benötigen ein Höchstmaß an individueller Führung. Nur über Fakten führen? Das genügt nicht. **Sales Coaching ist die individuellste Möglichkeit**, Mitarbeitende in ihrer Entwicklung weiterzubringen. Dabei gewinnen sie an Selbstverantwortung, Leistungsbereitschaft und der Fähigkeit, Neues zu lernen.

Vertrieb braucht gute, reflektierte Mitarbeitende, die

- eigenverantwortlich und verantwortungsvoll bewusste Entscheidungen treffen.
- eine geschärfte Selbstwahrnehmung haben.
- in schwierigen vertrieblichen Situationen Handlungsalternativen entwickeln können.
- ihre Energie und Leistungsbereitschaft durch aktive und bewusste Selbststeuerung erhalten.

Als Sales Leader geben Sie Ihren Mitarbeitenden genau die Denkanstöße und Hilfen, die sie hierbei voranbringen. Unsere systematische, modulare Ausbildung baut auf über 27 Jahren **Erfahrung in Coaching, Führung und Vertrieb** auf. Im Vordergrund: die Einsetzbarkeit in der Praxis. Schon nach dem ersten Baustein können Sie Coachingtechniken anwenden und neue Erkenntnisse im Unternehmen etablieren. Von „Die Führungskraft als Coach“ bis zur „kollegialen Beratung“ sind die einzelnen Bausteine der Ausbildung aufeinander aufgebaut. Deshalb empfehlen wir, alle hier vorgestellten Module zu besuchen.

Die Führungskraft als Coach

Baustein 1

Transaktionale Führung versus transformationale Führung – ein Spannungsfeld, mit dem wir ins erste Modul Ihrer Ausbildung einsteigen. Im Vordergrund dabei: Ihr eigener Führungsstil.

- Führung – eine Frage des Stils
- Die Führungskraft als Coach – Rolle, Aufgaben und Selbstverständnis
- Coachingmethoden und -instrumente
- Mitarbeitergespräche strukturiert und zielorientiert führen
- Beziehungsaufbau und Auftragsklärung
- Besonderheiten der Führung von Vertriebsteams
- Motivation fördern – Selbstverantwortung fordern
- Veränderungen – im Konflikt zwischen Absicht und Reaktion
- Konstruktiver Umgang mit Widerständen

Sie entwickeln Ihre nächsten Schritte hin zum coachenden Führungsstil. Sie erweitern Ihre transformationalen Führungskompetenzen und damit Ihre Fähigkeit, die Einstellungen und Verhaltensgewohnheiten Ihrer Mitarbeitenden langfristig zu ändern. Sie lernen die elementaren Techniken des Coachings kennen, trainieren diese und erfahren, wie sich die systemische Denkweise beim Coaching auswirkt.

Verkaufen auf höchstem Niveau

Baustein 2

Im zweiten Modul im Fokus: Wie funktioniert der coachende Führungsstil in Ihrem vertrieblichen Alltag?

- Wiederholung der Grundlagen des Verkaufs zur Nutzung im Kontext des Sales Coachings
- Coachingtechniken im Verkaufskontext anwenden
- Vertriebs- und Verkaufsmitarbeitende wirksam coachen
- Wie kann ich meinem potentiellen Coachee wertschätzend und auf Augenhöhe begegnen?
- Was motiviert Menschen, ihre Grundhaltung und Einschätzungen aktiv zu reflektieren?
- Motivation zur höheren Selbststeuerung wecken

Sie übertragen Methoden und Techniken des coachenden Führungsstils in Ihre Vertriebspraxis. Sie verknüpfen systemische Ansätze mit Modellen für das Coaching und entwickeln daraus direkt einsetzbare Lösungsansätze.

Das Ergebnis: ein gemeinsam erarbeiteter Coachingbogen, angepasst an den Verkaufsprozess in Ihrem Unternehmen.

iTYPE – der Persönlichkeit auf der Spur

Baustein 3

Menschen sind unterschiedlich. Für Verkäufer*innen bedeutet das, sich jeden Tag schnell auf äußerst unterschiedliche Persönlichkeitstypen einzustellen. In Ihrer Rolle als Sales Leader unterstützen Sie Ihre Mitarbeitenden sowohl im Erkennen und Nutzen der eigenen Stärken als auch im Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen.

- Einführung in die neurowissenschaftlichen Erkenntnisse der Persönlichkeitsforschung
- Sensibilisierung für unterschiedliche Persönlichkeitsstile
- Eigene Stärken erkennen und Handlungskompetenzen ableiten
- Motivationale Faktoren des eigenen Verhaltens kennenlernen
- Den Prozess der Zielbildung und -umsetzung verstehen lernen
- Andersartigkeit ist nicht Bösartigkeit – wie Sie Unterschiede zum Vorteil nutzen können
- Missverständnisse verstehen, Konflikte vermeiden
- Über- und Unterforderung unterschiedlicher Typen identifizieren
- Der richtige Umgang mit verschiedenen Typen im Sales Coaching

Sie trainieren Ihre Sensibilität für die Unterschiedlichkeit von Menschen und deren damit verbundenen Bedürfnissen in der Kommunikation und im Unternehmenskontext. Sie lernen, das Verhalten von unterschiedlichen Typen in schwierigen Situationen einzuschätzen. Und Sie erfahren, welche Coachingmethoden bei welchen Typen nach iTYPE zum gewünschten Erfolg führen.

Umgang mit Konflikten

Baustein 4

Konflikte in Vertrieb und Verkauf können vielschichtige Ursachen haben. In diesem Modul lernen Sie, Konflikte schon in der Entstehungsphase zu erkennen, ihre Wirkfaktoren zu verstehen und Handlungsalternativen zu entwickeln. Ziel ist es, konstruktiv mit herausfordernden Situationen umzugehen.

- Konflikt - Begriffsdefinition und Erscheinungsformen erkennen und verstehen lernen
- Phasen eines Konfliktes und Kreislauf der Konfliktbewältigung
- In der Balance von Kooperation und Kompromiss
- Konflikte als Entwicklungschance – Erkennen des eigenen Konflikttyps und Entwickeln effizienter Strategien zur Konfliktbewältigung
- Wirkung in Konfliktsituationen – Hinterfragen der inneren Einstellung und Entwickeln einer zugewandten Haltung
- Konstruktives Konfliktmanagement – eine Führungsaufgabe

Durch den Transfer der Erkenntnisse auf die Rolle der Führungskraft als Coach ist es Ihnen möglich, konfliktbehaftete Situationen gemeinsam mit dem Coachee zu reflektieren. So gelingt es auch im Coaching, Konflikte als Entwicklungschance zu sehen und gemeinsam eine konstruktive Konfliktkultur zu gestalten.

Transfersicherung und Nachhaltigkeit durch kollegiale Beratungen

Baustein 5

Der letzte Baustein Ihrer Ausbildung dient dem Austausch zu Situationen im Führungs- und Sales Coaching – unter Anleitung Ihres Lehrcoachs. Sie reflektieren die verschiedenen Phasen im Coachingprozess und setzen mit ergänzenden Übungen dort an, wo noch weiterer Unterstützungs- und Trainingsbedarf besteht.

Mögliche Themen der kollegialen Beratungen:

- Ergänzende, konkrete Methoden für das Sales Coaching
- Wertschätzender Umgang mit Widerständen der Coachees
- Das Prinzip Selbstverantwortung
- Vertiefung der Coachingphase

Kurze Theoriebausteine verbinden sich mit kollegialem Coaching, interaktiven Einzel- und Gruppenarbeiten sowie dem Austausch zu Best Practice Beispielen in Ihrer Rolle als coachende Führungskraft. Fallbeispiele aus der Praxis regen zudem zur Selbstreflexion und zum Optimieren der Coachingphasen an. So gelingt der Transfer der Ausbildungsinhalte in Ihren beruflichen Alltag.

Unsere Empfehlung: Idealerweise schließen sich an die Masterclass zum Sales Leader regelmäßige Treffen der Seminargruppe zur kontinuierlichen Reflexion und Transfersicherung an.

Termine

Kick Off

24. September 2025 von 09:30 – 11:00 Uhr

Baustein 1 - Die Führungskraft als Coach

01. und 02. Oktober 2025

Baustein 2 - Verkaufen auf höchstem Niveau

09. und 10. Dezember 2025

Baustein 3 - iTYPE – Der Persönlichkeit auf der Spur

10. und 11. Februar 2026

Baustein 4 - Umgang mit Konflikten

22. und 23. April 2026

Baustein 5 - CoachingCircle - Transfersicherung und Nachhaltigkeit durch Kollegiale Beratung

25. Juni 2026

Ihr Kontakt

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne jederzeit zur Verfügung.



FRIEDERBARTH GmbH
Kleine Seilerstr. 1
20359 Hamburg
T: +49 40 399 19 390
kundenbetreuung@friederbarth.de

Geschäftsführer*in: Frieder Barth und Svea Bielert
Sitz: Hamburg
Registergericht: Amtsgericht Hamburg
HRB 170119

