



# Persönlichkeits- und Strategicoaching für Ihren Vertriebs Erfolg!

## Vertriebscoaching: Persönlichkeits- und Strategicoaching für Ihren Vertriebs Erfolg!

Wer zu den Top Performern im Vertrieb gehört, besitzt eine hohe emotionale Intelligenz, ist authentisch und in der Lage jeden Kunden innerhalb von Sekunden zu analysieren und sich auf ihn einzustellen. Verfügt über eine hohe Präsenz, besitzt mentale Stärke und ist fokussiert und zielorientiert. Geht optimistisch und aktiv mit Rückschlägen um. Ist dankbar und demütig. Hat einen starken Erfolgswillen und ist überzeugt, seine Ziele zu erreichen.

**Individuelles Coaching** ist die Grundvoraussetzung für den Vertriebs- und Unternehmenserfolg.

Wenn Sie noch besser werden wollen und einen Coach benötigen, der Sie reflektiert, motiviert, analysiert und Sie zum Handeln bringt, dann starten Sie mit einem individuellen Coaching, bestehend aus Einzelgesprächen, Reflektion, Praxis, Analyseverfahren und einem konstruktiven und klaren Feedback von Sabine Oberhardt.

### Eigenschaften und Kompetenzen eines Top Performers, die im Coaching entwickelt werden:

#### Eigenschaften:

- Leistungsbereitschaft
- Hohe Belastbarkeit
- Menschenkenntnis
- Einfühlungsvermögen
- Analysefähigkeit
- Emotionale Intelligenz
- Disziplin
- Kompromissfähigkeit
- Entscheidungsstärke
- Präsenz und Persönlichkeit
- Kritikfähigkeit

#### Kompetenzen:

- Verkaufstechniken
- Kundeninteresse in den Vordergrund stellen
- Wertschätzung des Kunden
- Lösungsorientiertes Denken
- Kompetenz Behandlung von Einwänden
- Systematische Bedarfsermittlung
- Zielbezogene Selbstdisziplin
- Lern- und Veränderungsbereitschaft
- Rückschläge in Erfolge umwandeln

Sabine Oberhardt hat eine individuelle Coachingmethode entwickelt, mit der sie Ihre Potenziale aufzeigt, Ihre mentale Stärke entwickelt, Ihre Präsenz und Ihr Energielevel steigert und Sie unterstützt, Ihre inneren Hindernisse zu überwinden. Sie trainieren, Ihre Verkaufstechniken in der Praxis einzusetzen und erzielen somit einen höheren Verkaufserfolg.

Im Erstgespräch erhalten Sie eine Analyse Ihres Persönlichkeitsprofils mit Insights MDI®. Diese Analyse liefert Ihnen ein ganzheitliches Feedback über Ihr Verkaufsverhalten, gibt Verkaufstipps, beschreibt Ihre Stärken und Schwächen im Vertriebsprozess und zeigt darüber hinaus zusammenfassend potenzielle Verhaltens- und Motivationsstrategien auf.



# Persönlichkeits- und Strategicoaching für Ihren Vertriebs Erfolg!

Sie bietet im Bedarfsfall folgende weitere Analysen an:

STRESSPRÄVENTION  
BY SCHEELEN®



## Diagnosesystem zur Persönlichkeitserkennung



## Emotionale Intelligenz-Analyse

Sie erfahren, wie Sie Ihre Selbst- und Fremdwahrnehmung steigern, Ihre Emotionen kontrollieren, empathischer werden und Ihre soziale Kompetenz und Motivation steigern.

ASSESS SYSTEMS  
BY SCHEELEN®



## Assess-Kompetenz-Check

Kompetenzen der Top-Performer: Sie erkennen, welche Kompetenzen für den Führungserfolg wichtig sind, wo Sie im Vergleich stehen und erhalten konkrete Maßnahmen, wie Sie Ihren Führungserfolg steigern.

RELIEF  
STRESSPRÄVENTION BY SCHEELEN®



## Stresspräventions-Analyse

Burnout vorzubeugen und Ihre Resilienz steigern.

MENSCHEN  
CODE®



## Profil- und Potenzialanalyse

Sie erkennen Erfolgsblockaden und lernen, sie zu lösen. Bei dieser Analyse erhalten Sie einen Überblick über unbewusste Blockaden und über Ihre schlummernden Potenziale.

## ANMELDUNG

Sabine Oberhardt GmbH & Co. KG  
Karl-Heim-Str. 13

74363 Güglingen

**Ja,** hiermit melde ich mich verbindlich an zu einem **individuellen Vertriebscoaching** über 5 x 2 Stunden inkl. einer Verkaufs- und Persönlichkeitsanalyse nach INSIGHTS MDI®

- Unser Premium-Service für Sie:** Zwischen den Coachings führt Frau Sabine Oberhardt mit Ihnen zusätzlich ein jeweils 15 minütiges Telefoncoaching durch.
- Termine:** Nach Vereinbarung
- Preis:** 2.750 ,-- Euro zzgl. MwSt.  
Komplettpreis für 5 x 2 Stunden inkl. einer Verkaufs- und Persönlichkeitsanalyse nach INSIGHTS MDI® und Telefoncoachings. Diese Analyse liefert Ihnen ein ganzheitliches Feedback über Ihr Verkaufsverhalten, gibt Verkaufstipps, beschreibt Stärken und Schwächen im Verkaufsprozess und zeigt darüber hinaus zusammenfassend potenzielle Verhaltens- und Motivationskonflikte auf.
- Bitte überweisen Sie den Betrag auf das Konto mit der IBAN DE 47620914000018127088 bei der Volksbank Brackenheim-Güglingen eG.

### Rechnungsanschrift:

Vorname \_\_\_\_\_ Name \_\_\_\_\_  
Firma \_\_\_\_\_ Position \_\_\_\_\_  
Straße \_\_\_\_\_  
PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_ Telefax \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_  
Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

Mit Ihrer Unterschrift erklären Sie sich mit den AGB und der Datenschutzerklärung einverstanden. Diese können Sie unter [www.sabineoberhardt.com](http://www.sabineoberhardt.com) einsehen.