

High Performance Sales

Jörg Bothe Interim CSO & Consultant

Leaders Coaching

Sales | After Sales | Digitalisierung | Leadership



- ❖ Der Vertrieb hat intern eine herausgehobene Stellung, steht immer im Fokus und ist extern sehr stark von unabhängigen Partnern umgeben.
- ❖ Der Ergebnishebel des Vertriebs ist sehr hoch, daraus folgt eine hohe Verantwortung für das Unternehmensergebnis.
- ❖ Der Druck auf die Führungskräfte ist enorm und die Fluktuation bei selben ist die Höchste in der Industrie.
- ❖ Es wird eine sehr hohe Einsatzbereitschaft von den Vertriebsführungskräften erwartet.
- ❖ Die Handlungsspielräume werden als zu klein wahrgenommen.
- ❖ Das Privatleben kommt oft schnell unter Druck.
- ❖ Es gibt keine strukturierte Ausbildung, die auf diese vielfältige und wichtige Aufgabe vorbereitet.
- ❖ Sie stehen immer im Fokus. Keine Aufgabe für schwache Nerven.



... trotz allem ist es der geilste Job, den es in der Industrie gibt!

Für wen ist das Leaders Coaching?

Für erfahrene und neue Führungskräfte,

- ... die sich in ihrer aktuellen Position weiter entwickeln wollen.
- ... die Höchstleistungen im Beruf und ein intaktes Privatleben mit Familie, Freunde und Sport haben wollen.
- ... die die nächste Karrierestufe im Blick haben.
- ... die den Vertrieb und die digitale Transformation aktiv gestalten wollen.
- ... die das Hamsterrad von hohen Anforderungen und kleinen Handlungsspielräumen meistern wollen.
- ... die ihre Mitarbeiter und Teams zu einem Höchstleistungsteam entwickeln wollen.

Der Bereiche:



Was lernen Sie im Leaders Coaching?

Im Leaders Coaching lernen Sie,

- ✓ ... wie Sie Ihre persönlichen Ziele bestimmen und diese konsequent erreichen.
- ✓ ... Ihren Vertrieb optimal im Markt positionieren.
- ✓ ... wie Sie sich und ihr Team schnell und nachhaltig zu den gewünschten Ergebnissen führen.
- ✓ ... welche Erfolgsfaktoren wichtig sind und wie Sie diese kontinuierlich ausbauen.
- ✓ ... wie Sie in schwierigen Situationen überlegt und souverän handeln.
- ✓ ... wie Sie mit dem 5 Stufen Plan jedes Projekt optimal steuern.
- ✓ ... wie Sie aus der Überforderung Ihren Ausweg finden.
- ✓ ... wie Sie Digitalisierung und Controlling aufbauen und erfolgreich umsetzen.
- ✓ ... mit dem gefüllten Werkzeugkasten von Führungs- und Salestechniken effektiv umzugehen.
- ✓ ...

**Das High Performance Sales Leaders Coaching ist ein sehr anspruchsvolles Programm,
dass eine hohe Eigenmotivation zur Veränderung erfordert!**

Führung

Selbst-, Mitarbeiter-,
Chefs.

Change Management

Erfolgsfaktoren

erkennen und
ausbauen

Werte Ziele Verhalten

Ergebnisfokus

Worldwide Sales Management

Strategie Klarheit und Konsequenz

Vertriebs- steuerung Effiziente KPIs

Effektive Techniken Ein voller Werkzeugkoffer

Verhandlungs- führung

Die Inhalte des Coachings werden individuell auf
Ihre persönliche Situation und Zielsetzung ausgerichtet.

0,5 Stunde

Onboarding

- Auftragsklärung
- Ziel des Coachings
- Kerninhalte auswählen

8 Stunden
(individuell erweiterbar)

Coaching: flexibel in ganze Stunden teilbar

- Strukturierter Fahrplan
- Individueller Input
- Coaching/ Mentoring
- Übungen
- Text- und Videoarbeit
- Feedback

0,5 Stunde

Finalisierung

- Reflektion
- Zielerreichung
- Bedarfsklärung

- Jörg Bothe, Interim CSO, Consultant und Coach und biete für Unternehmen eine hybride Vorgehensweise aus Strategie und Umsetzung an.
- Für erfahrene und neue Führungskräfte biete ich ein spezielles online Sales Leaders Coaching an.
- Wachstums- und Prozesspotenziale im Vertrieb, After Sales und Projektmanagement schnell zu erkennen und diese konsequent umsetzen, ist eine meiner Stärken.
- Klare Kommunikation und konsequentes Handeln lässt Vertrauen in der Zusammenarbeit entstehen, reißt Teams aus der Starre und bildet das Fundament für die eigenständige Weiterentwicklung der Bereiche.
- Die Basis meiner Arbeit und Vorgehensweisen stammen aus 30 Jahren Erfahrung im internationalen, technischen B2B-Vertrieb in verschiedenen Führungsfunktionen, Unternehmen, Branchen und mit Geschäften in mehr als 80 Ländern.
- All das in Verbindung mit meiner vielschichtigen Studium und Ausbildung in Maschinenbau, Betriebswirtschaftslehre, Erneuerbare Energien, Führung, Coaching, ...
- Ich veröffentliche regelmäßig Artikel, Fallstudien, White Paper, E-Books und Bücher zu Führung, Vertrieb und Digitalisierung.
- Ich bin mit Herzblut im Vertrieb.



„Durch seine Erfahrung und Vorgehensweise hat mich das Coaching von Hr. Bothe in meiner Management-Rolle enorm vorangebracht. Ich konnte sowohl Neues erlernen, also auch alte Verhaltensweisen ablegen und wurde gleichzeitig in meinen Fähigkeiten gestärkt. Mit seiner offenen und ehrlichen Art konnten wir schnell gegenseitiges Vertrauen aufbauen, wodurch das Coaching nicht nur äußerst effektiv war, sondern auch richtig Spaß gemacht hat.“

Dr. Sebastian Altstadt, Leiter Innendienst Mirion GmbH

„Unsere Zusammenarbeit mit Herrn Bothe zeichnet sich durch das zielstrebige Finden von einfachen und pragmatischen Lösungsansätzen, die in kurzer Zeit die gewünschte Wirkung zeigen, aus . Und dies in einer angenehmen Gesprächsatmosphäre.“

Andreas Zorn, Werksleiter Partzsch Spezialdrähte GmbH

„Ich habe Jörg Bothe als einen absolut integren Manager und Verhandler kennen und schätzen gelernt, der wie kein anderer Vertrieb lebt und leitet.“

Frank Lichtenhahn, Geschäftsführer MWM Benelux

„... innovativ, inspirierend, strukturiert, zielorientiert und auf nachhaltige Umsetzung achtend ...“

Otto Großkettler-Schulte, Bereichsleiter Werbung, Otto GmbH & Co. KG

„Jörg Bothe ist ein absoluter Experte im Vertriebsbereich und vereint jahrelange Erfahrung mit einem unstillbaren Hunger für neue Themen und Trends. Dies macht ihn zu einem inspirierenden und angenehmen Gesprächspartner. Neben seinen beruflichen Fähigkeiten verfügt er über eine hohe emotionale Kompetenz, was eine Zusammenarbeit - vor allem in stressigen und intensiven Situationen - extrem erleichtert. Ein absoluter Gewinn als Kollege, Geschäftspartner, Kunde und Gesprächspartner!“

Dr. Ben Grab, Managing Partner bei YOA Management

„Mit Energie, Humor und ganz viel Praxis zeigt Jörg Bothe, wie der Wandel in Unternehmen Wirklichkeit wird.“

Ralf H. Komor, Interim Manager

„Mit Ihnen ziehe ich auch in den Krieg!“

Dr. Ing. Ruprecht Lattermann, Ex CEO MWM South East Asia (RIP)

„Der Fokus der Beratung/des Coachings liegt auf der Verbesserung der Vertriebsergebnisse, aber Herr Bothe bringt auch umfassende Kenntnisse im Bereich der Firmenkultur und des Umgangs miteinander mit und verknüpft beides zielführend. Sein Vorgehen ist sehr strukturiert und lösungsorientiert. Dabei bewahrt er sich trotzdem eine hohe Flexibilität, um den richtigen Ansatzpunkt finden zu können und den Gegebenheiten im Unternehmen Rechnung zu tragen. Ganz wichtig ist, dass er dabei bleibt, bis das Ergebnis erreicht ist. Aufgeben gibt es nicht und das findet man heutzutage nicht mehr oft. Eine klare Empfehlung für alle, die wirklich mehr im Vertrieb erreichen wollen!“

Doris Pasler, CEO Mirion Germany

„Ich konnte viele praktische Impulse aus Ihrem exzellenten Vortrag mitnehmen.“

Frank Schmidt, FIS Informationssysteme und Consulting GmbH

„Jörg Bothe, der Meister des Wandels.“ Ursula Heller, Moderatorin

...



High Performance Sales Leaders Coaching

JÖRGBOTHE

Interim CSO & Consultant

Gartenstraße 5
58579 Schalksmühle

mail@joerg-bothe.de
www.joerg-bothe.de

T: +49 6201 73703 414
M: +49 177 612 55 92