SALES COACHING

Ein Coaching-Gespräch in 20 Minuten: ein echter Moment, ein Fokus, ein nächster Schritt.

VORBEREITEN (5 MINUTEN)

- [ ] **Einen echten Moment wählen**
  Eine Stelle aus einem aktuellen Call, nicht die Monatszahlen.
- [ ] **Einen Fokus festlegen**
  Eine Sache, die den größten Unterschied macht.

FRAGEN (8 MINUTEN)

- [ ] **Selbsteinschätzung zuerst**
  „Wie hast du den Moment erlebt?“ Wer selbst draufkommt, ändert mehr.
- [ ] **Was lief gut?**
  Zwei konkrete Dinge, bevor es um das Üben geht.
- [ ] **Was würdest du anders machen?**
  Die Idee kommt von der Person, nicht von dir.

ÜBEN (5 MINUTEN)

- [ ] **Die Szene kurz nachspielen**
  Ein Rollenspiel mit genau diesem Moment.

FESTHALTEN (2 MINUTEN)

- [ ] **Ein Fokus für die nächsten Calls**
  Konkret und beobachtbar.
- [ ] **Termin zum Nachschauen**
  In einer Woche: Hat es geklappt?

Faustregel: Die Person im Coaching redet mehr als du. Wenn nicht, ist es eine Anweisung, kein Coaching.