

Coach Oliver Banerjee: Führungskräfte brauchen einen professionellen und persönlichen Stil

29. Februar 2020



Führungskräfte sind Vorbild Lehrperson und Orientierungshilfe. Durch gezielte Coachings und Seminare können sie ihre Kompetenzen noch stärker entwickeln. Das hilft auch dem Vertrieb.

Ein Unternehmen ist ein lebendiges Gebilde, in dem viele Zahnrädchen ineinandergreifen müssen, damit alles so gut wie möglich funktioniert. Und natürlich ist dabei auch Führung notwendig - denn selbst wenn die Mitarbeiter motiviert und fachlich versiert sind, müssen Aufgaben verteilt und Prozesse koordiniert, Entscheidungen und Vorgaben getroffen werden. Daher sind Führungskräfte in Unternehmen unverzichtbar.

Das gilt auch für Bereiche wie den Vertrieb, weiß Oliver Banerjee, Diplom-Kaufmann und Inhaber des Coaching- und Beratungsunternehmens Banerjee Training & Coaching mit Sitz in Aachen (www.oliverbanerjee.de). Der Experte für Verkauf und Führung ist gefragter Trainer, coacht und trainiert Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb aus namhaften internationalen Konzernen und mittelständigen Unternehmen.

"Führungskräfte sind Vorbild und Lehrperson, Orientierungshilfe und Institution in Einem. Sie vermitteln und leben die Werte und Visionen ihres Unternehmens und bauen ihren persönlichen Führungsstil auf eben diesen Werten und Visionen auf. Gerade für den Vertrieb sind solche Werte und Eigenschaften sehr wichtig, denn Sales-Mitarbeiter brauchen eine persönliche Identifikation mit den Angeboten des Unternehmens und dessen preislichem Gegenwert. Dies ist ein wesentlicher Faktor für eine erfolgreiche Verkaufsverhandlung", sagt der bekannte Verkaufstrainer.

Speziell für Führungskräfte bietet Oliver Banerjee Coachings und Seminare an, um Managementkompetenzen zu festigen, einen persönlichen Führungsstil zu entwickeln und Instrumente für die dauerhafte Umsetzung professioneller Führung zu erhalten. Ansatz ist, Führungsaufgaben und -ziele konsequent zu verfolgen und so zu kommunizieren, dass die Mitarbeiter diese akzeptieren, respektieren und motiviert sind, den Vorgaben des Managements zu folgen. Auf den Vertrieb bezogen kann das bedeuten, intensiver an der Neukunden- und Kaltakquise zu arbeiten, oder auch den Willen zu zeigen, den besten Preis durchzusetzen. Das sind Vertriebsthemen, die Führungskräfte gezielt angehen können.

In seinen Seminaren vermittelt Oliver Banerjee die richtigen Verhandlungs- und Überzeugungsmethoden für Führungskräfte, zeigt die Hintergründe von Verhaltensweisen in der Kommunikation zwischen Mitarbeiter und Führungskraft und die Wege und Grenzen zur Förderung der persönlichen Stärken des Einzelnen auf. Ebenso stellt er die Bandbreite von Motivationstechniken und bestimmte Management-Gesprächstechniken wie Einstellungsgespräch, Mitarbeitergespräch, Qualifikationsgespräch, Kontrollgespräch etc. vor und schult richtiges Verhalten in kontroversen Situationen sowie Kreativitätstechniken, um aus den Einbahnstraßen der Erfahrungen herauszukommen und neue Vorgehensweisen zu entwickeln. Dafür setzt der Vertriebscoach auf intensives Einzel- und Gruppentraining, Lehrgespräche und den Erfahrungsaustausch mit Zielkonkretisierung.

"Neben der Führungskompetenz bei den Mitarbeitern benötigen Manager jedoch auch die Fähigkeit, sich selbst zu

strukturieren und ihre Ressourcen gezielt und gewinnbringend einzusetzen. Abgrenzung ist das Zauberwort. Führungskräfte sollten ihre Zeit optimal nutzen, Prioritäten setzen und lernen, auch klar und deutlich ‚nein‘ zu sagen, wenn es sein muss“, stellt Oliver Banerjee heraus. "Wer Herr seiner Zeit ist, hat auch alles andere im Griff!"

Neben thematisch gebundenen Seminaren bietet Oliver Banerjee auch Führungskräftecoachings mit einer einzelnen Person, aber auch mit kleineren Gruppen an. Warum? Ganz einfach: Coaching ist für den Führungskräfte- und Vertriebscoach wohl die effektivste Form, um Veränderungen und Entwicklungen im beruflichen wie auch im persönlichen Bereich anzuregen und umzusetzen. "Mit einem gezielten Coaching wird wirksam und kontinuierlich an einem Veränderungsprozess gearbeitet. Durch die vorherige Abstimmung der Ziele und eine professionelle Betreuung können bekannte Verhaltensmuster sehr effizient reflektiert und modifiziert werden."

Disclaimer: Diese Pressemitteilung wird für den darin namentlich genannten Verantwortlichen gespeichert. Sie gibt seine Meinung und Tatsachenbehauptungen und nicht unbedingt die des Diensteanbieters wieder. Der Anbieter distanziert sich daher ausdrücklich von den fremden Inhalten und macht sich diese nicht zu eigen.

Verantwortlicher für diese Pressemitteilung

Banerjee Training & Coaching

Herr Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee
Beginenstraße 22
52062 Aachen
Deutschland

Telefon:

0241 9214624

Internet:

<http://www.oliverbanerjee.de>

E-Mail:

kontakt@oliverbanerjee.de

mehr

Pressekontakt

Banerjee Training & Coaching

Herr Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee
Beginenstraße 22
52062 Aachen

Telefon:

0241 9214624

Internet:

<http://www.oliverbanerjee.de>

E-Mail:

kontakt@oliverbanerjee.de