

Bernd Stelzer

Kompetenz- entwicklung im Vertrieb

Effizientere Verkaufstrainings
konzipieren, umsetzen und evaluieren



SCHÄFFER
POESCHEL

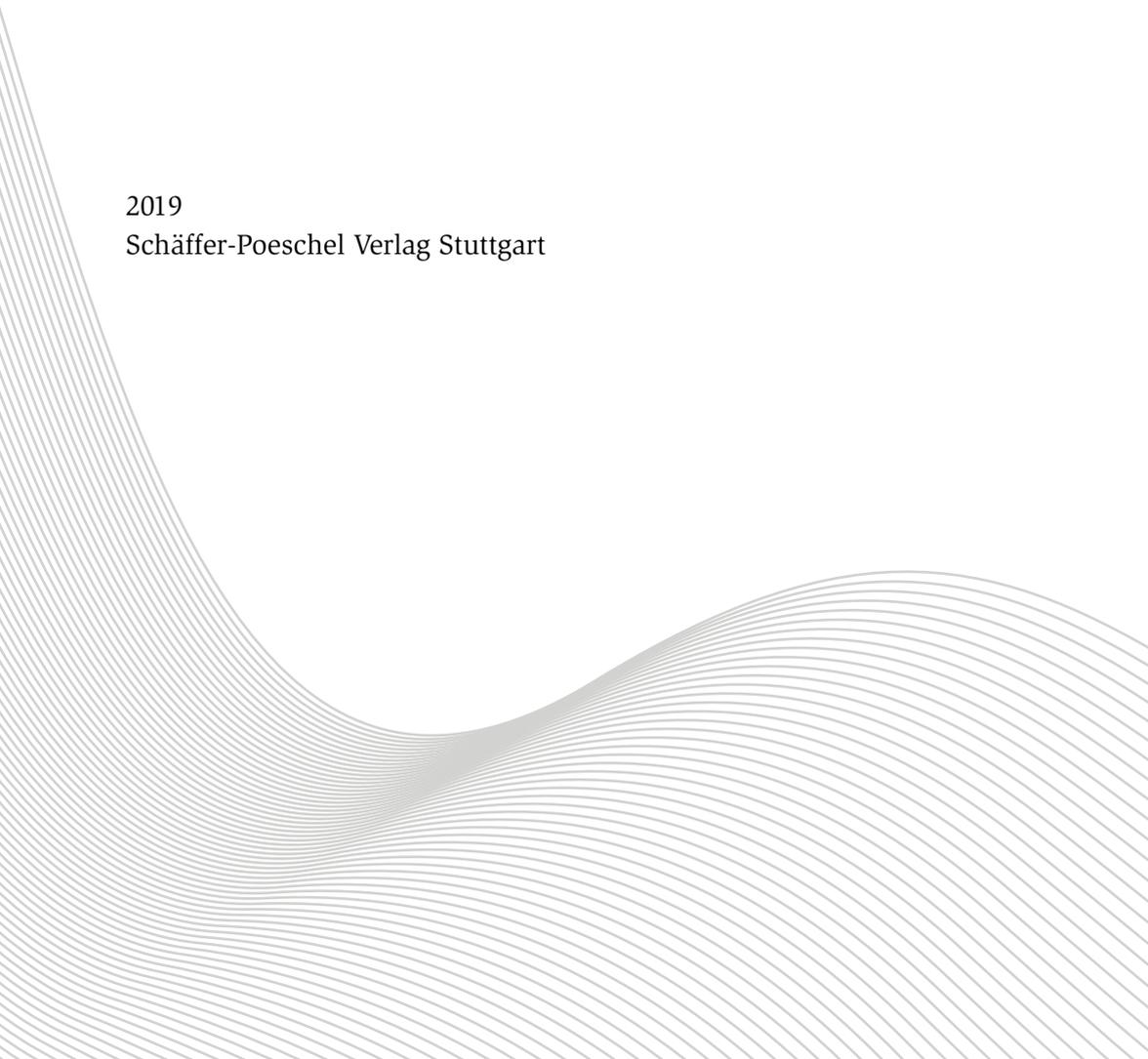
Bernd Stelzer

Kompetenzentwicklung im Vertrieb

Effizientere Verkaufstrainings konzipieren,
umsetzen und evaluieren

2019

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart



Inhaltsverzeichnis

Geleitwort	VII
Vorwort	IX
Teil 1	1
1 Was sind Kompetenzen im pädagogischen Sinne	3
2 Kompetenzentwicklung und E-Learning	19
3 Warum arbeitsintegriertes Training bei der Kompetenzentwicklung wichtig ist	23
4 Warum Kompetenzentwicklung ein permanenter Prozess ist	27
5 Warum Wissensvermittlung mit Kompetenzentwicklung wenig zu tun hat	33
6 Warum Kompetenzentwicklung so schwierig zu verstehen ist	37
7 Wie sich Qualifikationen von Kompetenzentwicklung unterscheiden ..	41
8 Warum Managementcommitment in der Mitarbeiterentwicklung eine wichtige Rolle spielt	43
9 Warum Lernen heute stärker selbst organisiertes Corporate Learning sein sollte	51
10 Wie Kompetenzentwicklung in der Praxis funktioniert	57
11 Warum Kompetenzentwicklung das Bildungsziel sein muss	61
12 Mitarbeiterführung und Kompetenzentwicklung	65

13 Welche Voraussetzungen müssen für die Entwicklung von Kompetenzen gegeben sein	67
14 Warum klassische Trainings keine Kompetenzen entwickeln	71
15 Warum das mit der Motivation oft ein Irrtum ist	73
16 Was sich an Verkaufstrainings ändern muss	77
17 Wie lässt sich kompetenzbildendes Verkaufstraining mit der Arbeit verknüpfen?	81
18 Wie Vertriebsführungskräfte die Kompetenzentwicklung unterstützen können	83
19 Welche Aufgaben der Personalentwicklung zukommen	89
Teil 2	93
20 Kompetenzentwickelnde Weiterbildung in der Vertriebspraxis	95
20.1 Die demografische Entwicklung beachten	96
20.2 Die Rolle der Führungskräfte in kompetenzentwickelnden Trainings	99
20.3 Die Rolle des Trainers oder die Rolle des Lernbegleiters	101
20.4 Die Verwendung unterschiedlicher Lernformate	102
21 Das LOOP-Verkaufstrainingskonzept	107
21.1 Die Lehrenden im LOOP-Konzept	110
21.2 Hohe Flexibilität führt zu Kostenoptimierung	120
21.3 LOOP-Verkaufstraining – einfache und klare Evaluation	122
Teil 3	125
22 Kompetenzentwicklung und die lernende Organisation	127
23 Warum Führungskräfte trainings der Veränderung bedürfen	131
24 Praxisphasen	135

24.1	Praxisphase 1	135
24.2	Praxisphase 2	137
24.3	Praxisphase 3	140
Literatur		145
Anhang: Fragebögen zu den Praxisphasen 1–3		149
Stichwortverzeichnis		155
Autor		157