



## Für alle, die nicht auf der Strecke bleiben möchten

Sie kennen den Boxenstopp aus dem Rennsport: Die Rennwagen werden während des Rennens einmal ganz schnell wieder fit gemacht, fahren danach besser und sicherer weiter. Wann und wie der Boxenstopp gemacht wird, entscheidet oftmals das Rennen.

Unser "Boxenstopp Vertrieb & Führung" ist ein spezielles Format für eine individuelle Begleitung im Führungs- oder Vertriebsalltag.  
Auch digital als Online Training.



## Methodisch orientiert sich unser Boxenstopp an Teilbereichen aus dem Coachingansatz sowie an der kollegialen Beratung.

- Unterschiedliche Situationen aus dem beruflichen Alltag werden beleuchtet
- Kernfaktoren, Rahmenbedingungen und Motive für die Entstehung von Problemen und herausfordernder Situationen werden ermittelt
- Mögliche Hemmschwellen und persönliche Entwicklungsstände werden analysiert
- Individuelle und zielorientierte Lösungswege werden entwickelt

Die VERTRIEBSHELDEN stehen bei mehreren Teilnehmenden je einen Tag zur Verfügung, an dem sich die Teilnehmenden ein individuelles Zeitfenster reservieren können. Somit ist die Maßnahme auch für dezentrale Strukturen mit unterschiedlichen Standorten geeignet.



## Ihre Denkfabrik für schnelle und pragmatische Hilfe

In ein- bis zweistündigen Entwicklungsdialogen erhalten Sie Lösungen für Ihre tagesaktuelle Führungsherausforderungen, direkt in die Praxis zu integrieren. Schnell, effizient. Ein kurzer Stopp eben. Mit unmittelbarer und langfristiger Wirkung.

## Der Aha-Effekt fürs Weiterkommen

Ihr Unternehmen gewinnt bei fortlaufenden Boxenstopps durch den neutralen Blick von außen wertvolle Erkenntnisse über die "ehrlichen" Herausforderungen, über die aktuell erlebten Entwicklungsstände der Führungskräfte und Systemfehler sowie Reibungen in operativen Abläufen.

Ihre Führungskräfte müssen sich diesen Erkenntnisgewinn nicht mühsam erarbeiten und werden so wertvoll entlastet.

## Rennen gewinnt man nicht alleine

Kurz mal raus aus dem "Alltagsrennen" – prüfen, reparieren, neu orientieren – und dann das Rennen erfolgreich fortsetzen. Wann möchten Sie mal in die Box fahren?



Anrufen: +49 40 27 88 96 36

Schreiben: [mgrand@vertriebshelden.net](mailto:mgrand@vertriebshelden.net)

Vernetzen: XING