

Führungskraft als Coach / Coaching der Kundenberater im Verkauf

Welche Art von Dienstleistung hat steps&milestones für Sie bzw. Ihr Unternehmen erbracht?

Wir arbeiten mit Frank Schellenberg seit 2014 zusammen. Er führt für unsere rund 50 Führungskräfte im Privatkundengeschäft Trainings und Workshops durch, wo sie u.a. lernen, Coaching als Entwicklungsmethode einzusetzen, mit dem Ziel, unsere Kundenberater im Verkauf zu stärken.

Zudem setzen wir ihn auch als Coach zu verschiedenen Themen von Führung und Persönlichkeitsentwicklung sowie als Sparringpartner für unsere Führungskräfte ein.

Wie haben Sie die Zusammenarbeit erlebt?

Sehr partnerschaftlich und zielführend. Er fördert / fordert die Teilnehmer gleichermaßen, u.a. mit praxisbezogenen Training-Sequenzen. Seine Feedbacks sind aussagekräftig und können in der Praxis umgesetzt werden.

Sein Trainings-Stil wird von den Leitern geschätzt – die jährlichen Training-Sequenzen werden rege in Anspruch genommen.

Welche Resultate wurden erreicht und war letzten Endes für den Erfolg entscheidend?

Das Coaching im Verkauf resp. die Coaching-Kultur hat sich zwischenzeitlich im Privatkundengeschäft etabliert. Die Coachees schätzen die Unterstützung/Begleitung der Vorgesetzten und profitieren von deren stets sich verbesserndem Coaching-Know-How.

Für welche Art von Dienstleistungen würden Sie uns empfehlen?

Aktive Begleitung/Unterstützung von Führungspersonen in Unternehmen.



Roberto Belci, Geschäftsleitung NAB

Ressortleiter Private Banking,
Privat- und Firmenkunden