

ERFOLGSGESCHICHTE LEADERSHIP COACHING INDUSTRIE-VERTRIEB



VERTRIEBSLEITER & TAM EJOT BAUBESTIGUNG THOMAS HEUPEL



„Sebastian Reeh begleitet mich und den Vertriebsbereich EJOT Baubefestigungen nun schon seit einigen Jahren. Wir haben Workshops im ID wie auch AD sehr erfolgreich durchgeführt und in 2014 eine Vertriebskonferenz die er moderiert. Sebastian unterstützt uns leidenschaftlich und ist sehr kundenorientiert und daher ein wichtiger Baustein in der Weiterentwicklung meiner Vertriebsmannschaft.“

Es macht mir Spass gemeinsam mit Sebastian die Vertriebsmannschaft zu Motivieren und auf die geänderten Marktbedingungen vorzubereiten. Durch das hohe Maß an Motivation und Begeisterung von Herrn Reeh sind wir in der Lage, aus jedem Mitarbeiter die größtmögliche Leistung herauszuholen. Ich möchte mich auf diesem Wege persönlich bedanken und bin sehr froh Sebastian Reeh in unserem Team zu haben.“

Thomas Heupel, Vertriebsleiter EJOT Dach & Wand Baubefestigungen

EDEN

EMPOWERMENT DEVELOPMENT EXPERIENCES NATURE

LEADERSHIP TEAM PERSÖNLICHKEIT

INHALTE UND ZIELE DES LEADERSHIP COACHINGS

WIE KÖNNEN SICH ERFOLG UND ERFÜLLUNG GLEICHMÄSSIG ENTWICKELN?

Passend zur beruflich herausfordernden Situation von Thomas war die Gipfelbesteigung auf den Piz Palü eine treffende Analogie zur Berufs- und Lebenssituation. Thomas stand vor großen, sehr wichtigen Entscheidungen.

- ▶ Gemeinsam überlegten wir uns die Marschrichtung für die Vertriebs-Zukunft und versuchten abzuwägen, was am meisten Sinn machen würde
- ▶ Das Erreichen herausfordernder Ziele lag Thomas schon immer im Blut. Es galt abzuwägen, wo man die deutschlandweite Vertriebs-Mannschaft pusht und wo man besser auf die partizipative intrinsische Herangehensweise setzen sollte

Weitere wichtige Themen waren:

- ▶ Selbstführung: Selbstkenntnis, Selbstwert, Selbstbewusstsein und Selbstmotivation
- ▶ Arbeitsverhalten: Konzentration, Planen, Entscheiden und Probleme lösen, Effizient mit der Zeit und Ressourcen umgehen
- ▶ Stress bewältigen, Selbstregulation, Selbstwirksamkeit

PERSON > VISION > NAVIGATION

Neben den Hard Facts im Vertrieb standen auch Soft-Themen auf der Agenda. So nahmen sich Thomas und Sebastian Zeit, um die vergangenen 3 Jahre zu reflektieren, um daraus Schlüsse für das anstehende Vertriebs Konzept 2020 zu ziehen.

„Die Ziele hoch/weit stecken und gleichzeitig erreichbar, wenn alle im Team ihr bestes geben würden“ hiess die Devise.

ECKDATEN ZUM COACHING

COACHEE

Thomas Heupel
Vertriebsleiter EJOT GmbH
Dach & Wand
Baubefestigungen
Bad Berleburg

ZIEL

In einer wichtigen Entscheidungsphase Ruhe bewahren, um mit der gesamten Vertriebsmannschaft EJOT Baubefestigung (Innen- wie auch Aussendienst) in eine erfolgsweisende Richtung zu gehen

METHODIK

- ▶ 4 Coachinggespräche
- ▶ Persönlichkeitsanalyse
- ▶ Entscheidungshilfen
- ▶ Leadership Tools
- ▶ 3-Tageswanderung mit Besteigung des Piz Palü Engadin Schweiz