



## upDATE

Gesellschaft für Beratung und Training mbH  
Oedenberger Str. 55-59  
90491 Nürnberg

Tel.: +49 (0)911/94 60-240

Fax: +49 (0)911/94 60-221

E-Mail: [sales@update-training.com](mailto:sales@update-training.com)

Web: [www.update-training.com](http://www.update-training.com)



## Ihr „Coaching on the Job“ -Trainer Christoph Schlachte

### Berater, Business Coach und Trainer

- ▶ Vertriebsberatung und Optimierung
- ▶ Management-Beratung
- ▶ Führungs- und Vertriebs-Trainings
- ▶ Teamentwicklung
- ▶ Konfliktmanagement

### Ausbildung/Zusatzausbildung

- ▶ Dipl. Wirtschaftsinformatiker (FH)
- ▶ NLP Business Master
- ▶ Systemische Ausbildung
- ▶ Prozess- und Veränderungstrainer
- ▶ Akkreditierter Coach **DBVC**
- ▶ Lizenziertes LIFO® - Analyst
- ▶ Kontinuierliche Supervision und Peer Groups (Systemisches Denken).

### Berufliche Tätigkeiten

- ▶ SW Entwickler, Produkt-Manager
- ▶ 15 Jahre Vertriebserfahrung
- ▶ 5 Jahre Management Erfahrung
- ▶ 6 Jahre Trainings- und Coachingerfahrung



# upDATE

## Coaching on the Job

für Führungskräfte im Vertrieb:  
„Blinde Flecken entdecken und beseitigen“

Beratung Planung Training

„Gerade erfahrene Fach- und Führungskräfte aus Vertriebs- und Projektorganisationen schätzen „Coaching on the Job“, da diese Maßnahme, Zeit und Geld spart.“ (Christoph Schlachte, Trainer und Coach)



„Wollen Sie Ihre Vertriebsprojekte nicht auch schneller und profitabler umsetzen?“ (Walter Kapp, Geschäftsführer upDATE GmbH)

### Was ist Coaching on the Job?

Beim „Coaching on the Job“ wird konzentriert und fokussiert an konkreten praktischen Themen gearbeitet. Der Coach ist nicht „betriebsblind“ und kann Denk- und Handlungsmuster im Prozess (Vertrieb, Projekt, Führung) in Frage stellen und neue Sichtweisen anbieten. Er ist auch „Spiegel“ und Reflexionspartner. Das Feedback ist zeitnah, da neue Vorgehensweisen sofort auf Nützlichkeit ausprobiert werden können. Daraus resultieren maßgeschneiderte und ergebnisorientierte Lösungen für Ihr Unternehmen.

### In der Praxis

- ▶ „Coaching on the Job“ als Begleitung zu Kundengesprächen, Präsentationen, Verhandlungen für Key Account- und Projektmanagement
- ▶ für Führungskräfte zur Begleitung im Tagesgeschäft und eigenen Positionierung
- ▶ Analyse von Prozessen (Vertrieb, Projekte); Strategieentwicklung (Kunden, Märkte)

### Ihr Nutzen

- ▶ Kurzfristig einsetzbar und sofort nutzbar!
- ▶ Ergebnisorientierung und Evaluation von Coachings sind Arbeitsbestandteil
- ▶ Klarheit im Vorgehen

Engagieren Sie echte  
Vertriebsspezialisten!