



Sales Mentoring4u



VERTRIEBSPERSÖNLICHKEIT ALS ERFOLGSFAKTOR

Im Lösungsvertrieb zählt heute mehr als Fachwissen. Kund:innen suchen Gesprächspartner, die zuhören, komplexe Inhalte verständlich machen und dabei glaubwürdig bleiben.

Es geht nicht mehr nur um Verkaufstechniken, sondern um Persönlichkeit und Vertrauen.

Genau hier setzt SalesMentoring4u an: In einer 1:1-Begleitung durch erfahrene Sales-Mentor:innen entwickeln Ihre Mitarbeitenden ein klares Rollenverständnis, stärken ihre Wirkung im Kundenkontakt und bauen eine authentische Vertriebsidentität auf, die zu langfristigem Erfolg führt.

Nächster Start:
31. Oktober 2025



AUS ERFAHRUNG LERNEN

Mentoring als Instrument der Personalentwicklung

Vertriebsmitarbeitende mit Potenzial zu fördern, braucht Zeit und Energie – besonders für Führungskräfte, die im Tagesgeschäft stark eingebunden sind.

SalesMentoring4u ergänzt Ihre Personalentwicklung durch ein strukturiertes Format, in dem Nachwuchskräfte gezielt an ihren Vertriebskompetenzen arbeiten.

Denn Unternehmen brauchen die Talente von morgen. Sie zu erkennen, und langfristig zu binden, ist eine zentrale Zukunftsaufgabe.

Authentischer Vertrieb lässt sich lernen. Erfahrene Vertriebsprofis wissen aus eigener Erfahrung, wie wichtig Begleitung auf dem Weg ist. Gerade im B2B-Lösungsvertrieb gilt: Menschen kaufen von Menschen. Diese Erfahrung geben sie im Mentoring weiter.



PROGRAMMINHALTE

Anmeldung

Die Mentees werden von ihren Firmen in das Mentoring Programm entsandt. Pro Unternehmen können bis zu 3 Plätze reserviert werden. Es handelt sich hierbei um junge Mitarbeitende mit mindestens 2 Jahren Vertriebserfahrung. Bei Bedarf unterstützen wir bei der Auswahl anhand gemeinsam definierter Auswahlkriterien.

Zielklärung

In einem gemeinsamen Telefonat mit dem/der Mentee, der disziplinarischen Führungskraft und der HR-Abteilung wird das Mentoring Programm noch einmal vorgestellt und die jeweiligen Zielvorstellungen abgeglichen.

Matching

Mentees und Mentor:innen füllen einen Onlinefragebogen aus. Anhand der Ergebnisse werden die Tandems gematched. Unsere Mentor:innen sind erfahrene Salespersönlichkeiten mit einem umfassenden beruflichen und persönlichen Erfahrungshorizont. Bei der Auswahl legen wir Wert auf hohe Motivation und ausgeprägte Methoden- und Sozialkompetenzen.

Onboarding & Kick-off

Die Teilnehmenden werden auf das Programm, ihre Rollen und Aufgaben vorbereitet und lernen sich untereinander kennen. Die Präsenzveranstaltungen finden in der Regel ganztätig an einem Freitag statt. Zusätzlich wird den Mentees bei Bedarf eine Persönlichkeitsanalyse mittels eines psychologischen Verfahrens per Online- Fragebogen angeboten.



PROGRAMMINHALTE

Tandemarbeit

Die Tandemarbeit ist das Herz des Mentorings. Die Mentees arbeiten an ihren individuellen Entwicklungszielen, Fragestellungen aus dem Berufsalltag und strategischen Weichenstellungen. In der Regel treffen sie sich dazu einmal im Monat für ca. 1,5 Stunden. Zwischen den Mentoring Sitzungen werden die erarbeiteten Impulse aktiv im Arbeitskontext erprobt.

Themenworkshops

In den Workshops vertiefen die Mentees zentrale Aspekte ihrer Vertriebsrolle, z.B. Kommunikation, Beziehungsaufbau und lösungsorientiertes Positionieren. Die Inhalte richten sich nach dem konkreten Bedarf der Gruppe.

Halbzeit & Abschlussworkshops

Zu diesen Präsenzveranstaltungen treffen alle Mentor:innen und Mentees aufeinander. Es wird gemeinsam ein Thema vertiefend bearbeitet. Zum Abschluss des Mentoring-Jahres ziehen wir gemeinsam Bilanz zur Wirksamkeit des Programms und feiern in angemessenem Rahmen das Erreichte.

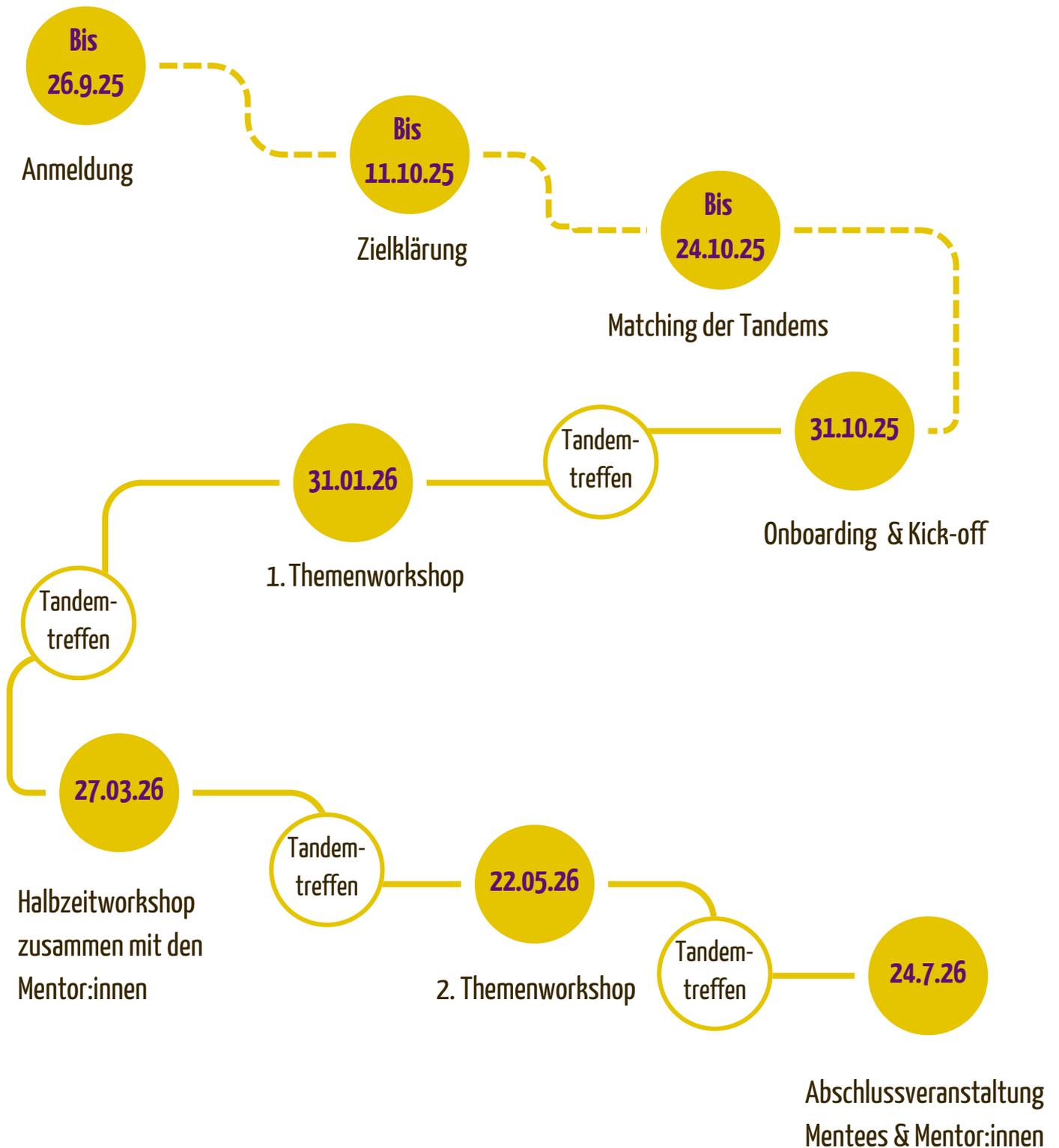
Alumni Treffen

1 x im Jahr laden wir die Teilnehmer aller Jahrgänge zum gemeinsamen Netzwerken und Austausch ein. Nach einem Impulsvortrag ist genügend Raum für den gegenseitigen Erfahrungsaustausch.

Evaluation

Jeweils zur Mitte und zum Ende des Programms führen wir eine Onlinbefragung bei allen Teilnehmenden zum Programm, Zielerreichung und Tandemarbeit durch.

TERMINE JAHRGANG HERBST 2025



KONDITIONEN

Der Preis beträgt pro Mentee 3.600,€ zzgl. MwSt
Zahlbar durch das entsendende Unternehmen.

LEISTUNGEN

- Abstimmung der Auswahlkriterien für Mentees und Mentor:innen
- Optional: Unterstützung bei der Auswahl geeigneter Teilnehmender
- Onboarding-Interview mit HR , der Führungskraft und der/dem Mentee zur Zielklärung
- Professionelles Matching der Tandems
- Vorbereitung der Teilnehmenden (Mentees und Mentor:innen)
- Durchführung des Rahmenprogramms (Auftakt, Themenworkshops, Abschluss)
- Kontinuierliche Begleitung während des Mentorings
- Optional: Persönlichkeitsanalyse per Onlinefragebogen für die Mentees



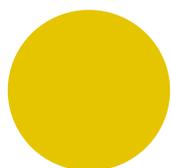


WARUM SISU4U

Der Begriff Sisu stammt aus dem Finnischen und beschreibt eine innere Haltung, die von Stärke, Ausdauer und dem Willen zum Weitermachen geprägt ist – auch in herausfordernden Zeiten. Diese Haltung bildet die Grundlage unserer Arbeit.

Wir verfügen über langjährige Erfahrung in den Bereichen Personalentwicklung und B2B Lösungsvertrieb. Dabei legen wir besonderen Wert auf eine enge Verbindung zur Region. Unsere Cross-Mentoring-Programme richten sich gezielt an Menschen aus dem Ruhrgebiet und finden bewusst in Präsenz statt.

Unser Ziel ist es, den persönlichen Austausch zu fördern und tragfähige Netzwerke in der Region aufzubauen. Darum nehmen wir pro Jahrgang nur 15 Mentees auf. Denn wir sind überzeugt, dass Entwicklung vor allem dann gelingt, wenn Menschen sich direkt begegnen und voneinander lernen können.



Jetzt Kontakt aufnehmen

info@sisu4u.de



Sandra Senftleben

s.senftleben@sisu4u.de

Tel: +49 171 956 9294



Heike Klecha

h.klecha@sisu4u.de

Tel: +49 1520 271 8350