



# SalesMentoring4u

Wer in die Entwicklung seiner Vertriebsmitarbeitenden investiert, stärkt Bindung und Motivation und sendet ein klares Signal der Wertschätzung. Der Blick von außen bringt frische Impulse und sorgt für neue Denkanstöße im Unternehmen.





# Vertriebspersönlichkeit als Erfolgsfaktor

## Wege im modernen B2B Lösungsvertrieb

Mit SalesMentoring4u bieten Sie Ihren Nachwuchskräften im B2B-Lösungsvertrieb ein praxisnahes Entwicklungsangebot, ohne interne Ressourcen wie Ihre HR-Abteilung oder Führungskräfte zu binden.

Statt einzelner Seminartage begleiten erfahrene Mentor:innen aus anderen Unternehmen die Mentees über mehrere Monate hinweg. Kleine Gruppen mit maximal 15 Teilnehmenden sichern eine individuelle Begleitung, bei der Qualität vor Quantität steht. Der Austausch im Netzwerk mit Unternehmen aus dem Ruhrgebiet bringt zusätzliche Perspektiven und stärkt regionale Verbindungen.

Als Arbeitgeber setzen Sie damit ein klares Zeichen: Persönliche Entwicklung ist bei Ihnen nicht nur erlaubt, sondern gewollt und wird aktiv gefördert.

Gerade im B2B-Lösungsvertrieb gilt: Menschen kaufen von Menschen. Kund:innen suchen Gesprächspartner, die nicht bloß Verkaufstechniken anwenden. Sondern die zuhören, komplexe Inhalte verständlich machen und glaubwürdig auftreten.

Genau hier setzt SalesMentoring4u an. In der 1:1-Begleitung durch erfahrene Sales-Mentor:innen aus dem aktiven Berufsleben entwickeln Ihre Mitarbeitenden ein klares Rollenverständnis, stärken ihre Wirkung im Kundenkontakt und bauen eine authentische Vertriebsidentität auf, die langfristigen Erfolg ermöglicht.

Unternehmen brauchen die Talente von morgen. Sie zu erkennen, zu fördern und langfristig zu binden, ist eine zentrale Zukunftsaufgabe – und SalesMentoring4u leistet dazu einen wirkungsvollen Beitrag.

*Studien\* zeigen, dass die Teilnahme an einem Mentoring-Programm für die Entwicklung der Nachwuchsführungskräfte wirksamer als ein Führungskräfte-Training war. Das Mentoring war stärker auf die Bedürfnisse der jeweiligen Mentees zugeschnitten und erfolgte über einen längeren Zeitraum, so dass es einen größeren Raum für die Persönlichkeitsentwicklung bot.*

**Nächster Start:  
13.11.2026**

\*Lester et al. (2011)

# 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 Mentee, disziplinarischer Führungskraft und HR-Abteilung wird das Programm vorgestellt und Zielvorstellungen werden abgestimmt.

## Matching

Mentees und Mentor:innen füllen einen Onlinefragebogen aus. Anhand der Ergebnisse werden die Tandems zusammengestellt. Auswahlkriterien sind zum Beispiel fachlicher Hintergrund oder persönliche Werte. Unsere Mentorinnen und Mentoren sind erfahrene Vertriebspersönlichkeiten aus dem aktiven Berufsleben mit hoher Motivation, Methoden- und Sozialkompetenz. Sollte sich im Laufe des Mentorings zeigen, dass das Tandem nicht harmoniert, führen wir zeitnah ein vertrauliches Gespräch mit beiden Beteiligten. Ist die Zusammenarbeit grundsätzlich nicht stimmig, wird das Tandem aufgelöst und wir suchen eine neue Konstellation.

## 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 bereitgestellt.

## 1:1 Tandems

Die Tandemarbeit ist das Herzstück des Mentorings. Die Mentees arbeiten an individuellen Entwicklungszielen, Fragen aus dem Berufsalltag und strategischen Weichenstellungen. In der Regel finden monatliche Treffen von etwa 1,5 Stunden statt. Durch den regionalen Fokus auf das Ruhrgebiet finden diese meist in Präsenz, seltener digital statt. Zwischen den Terminen werden die erarbeiteten Impulse aktiv im Arbeitskontext umgesetzt.



# Programminhalte

## Themenworkshops

In den Workshops kommen alle Mentees zusammen, um ihr Wissen gezielt zu vertiefen. Die Inhalte stimmen wir zu Beginn des Jahrgangs gemeinsam auf den Bedarf der Gruppe ab. Mögliche Themen sind zum Beispiel, Kommunikation, Beziehungsaufbau und lösungsorientiertes Positionieren. Die Inhalte richten sich nach dem konkreten Bedarf der Gruppe. Wir achten darauf, dass der Anteil an Gruppenarbeit hoch ist und der Austausch im Vordergrund steht, statt reiner Folienpräsentation. So können die Mentees die Schwarmintelligenz der Gruppe nutzen und nehmen am Ende konkrete Umsetzungsschritte mit in ihren Arbeitsalltag.

## Halbzeit & Abschlussworkshop

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

## Alumni Treffen

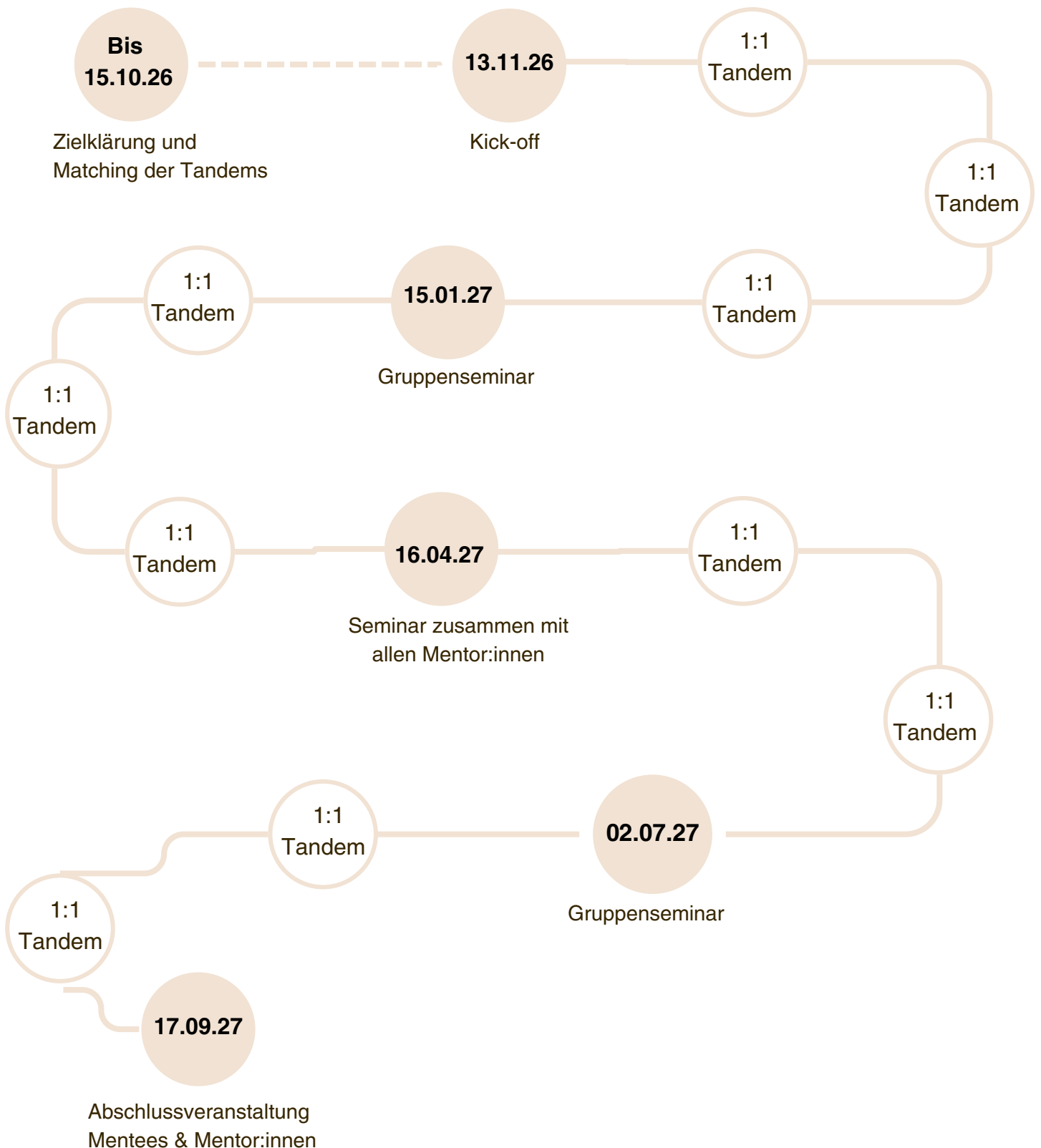
Einmal im Jahr laden wir die Teilnehmer aller Jahrgänge zum gemeinsamen Netzwerken und Austausch ein. Nach einem Impulsvortrag ist genügend Raum für den gegenseitigen Erfahrungsaustausch.

## Evaluation

Zur Mitte und zum Ende des Programms führen wir eine Onlinebefragung zur Zielerreichung und zur Qualität des Programms und der Tandemarbeit durch.



# Termine Jahrgang 2026





## Konditionen

**Der Fixpreis beträgt pro Mentee  
3.600 €  
zzgl. MwSt**

Zahlbar durch das entsendende Unternehmen.

### Inkludierte Leistungen

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



# Warum sisu4u

## Werte. Stärken. Menschen

Der Begriff „Sisu“ stammt aus dem Finnischen und beschreibt eine tiefe Entschlossenheit, Ausdauer und den Willen, Herausforderungen anzunehmen, selbst in schwierigen Zeiten.

Diese Haltung bildet das Herz von sisu4u: Wer weiß, wofür er steht, kann sicher entscheiden, mutig handeln und langfristig wirksam sein. Sowohl im Leben wie im Business.

Wir sind Heike Klecha und Sandra Senftleben, zwei erfahrene Mentorinnen mit jeweils über 20-jähriger Expertise in den Bereichen Personalentwicklung, Organisationsberatung und Vertrieb.

Heike Klecha bringt langjährige Erfahrung als Vertriebs- und Teamleiterin im B2B-Lösungsvertrieb mit.

Im SalesMentoring4u verbindet sie ihre Erfahrung aus Vertrieb, Führung und Mentoring, um Nachwuchskräfte im Vertrieb gezielt zu stärken. Ihr Ziel: Menschen entwickeln, die klar in ihrer Rolle sind, wirksam im Kundenkontakt agieren und nachhaltig erfolgreiche Vertriebsbeziehungen aufbauen.



Sandra Senftleben bringt über 20 Jahre Erfahrung in Personal- und Organisationsentwicklung mit. Sie versteht es, Strukturen zu schaffen, in denen Menschen mutig neue Wege gehen und ihr Potenzial entfalten. Ihre Stärke liegt im strategischen Denken, gepaart mit einem offenen Blick für unterschiedliche Perspektiven. Genau diese Mischung macht sie zur idealen Begleiterin im X-Mentoring: Sie verbindet fachliche Tiefe mit einer Haltung, die Entwicklung möglich macht und nachhaltig verankert.





**Jetzt Termin  
vereinbaren**



## Kontakt



+49 171 9567234 (Sandra)

+49 1520 2718350 (Heike)



[www.sisu4u.de](http://www.sisu4u.de)



[info@sisu4u.de](mailto:info@sisu4u.de)



Bochumer Straße 250  
45661 Recklinghausen