



Erfahrungsaustausch Zertifizierter Vertriebscoach ADG

Buchungsnummer
ST0122-109

Diese Veranstaltung richtet sich an:
AbsolventInnen "zertifizierte/n VertriebscoachIn ADG"

Nutzen Sie als AbsolventIn
unseres
Zertifizierungsprogramms
"Zertifizierte/r VertriebscoachIn
ADG" unser neues Format als
exklusive
Netzwerkplattform"cht nur Ihr
Coachingwissen"tualisieren,

sondern auch" einer
überregionalen Gruppe von
Coaches Ihre Themen und
persönlichen Anliegen
erörtern"önnen.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

31.08.2022 - 01.09.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.365,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Aktualisieren Sie Ihr Wissen!

Mit diesem Format bietet sich Ihnen eine exklusive Netzwerkplattform, wenn Sie zuvor"m
Qualifizierungsprogramm VertriebscoachIn ADG teilgenommen haben.

Die Grundidee: Sie kommen"ner überregionalen Gruppe von Vertriebscoaches zusammen,"r Sie aktuelle Themen
und persönliche Anliegen erörtern und neue Ideen für Ihre berufliche Praxis finden.

Inhalte

- Update Vertrieb
- Austausch und Ausbau des Netzwerkes der Vertriebscoachs
- Best Practice Austausch

- Ergänzung des Methodenkoffers"ue Tools
- Kollegiale Fallberatung und Supervision
- Erprobung der Methoden im Praxistest

Nutzen

- Im Rahmen des Follow Ups werden die Formate des Vertriebscoaches aufgegriffen, weitergeführt und vertieft.
- Sie erhalten Updates und Erfahrungswerte der Kollegen sowie der Referenten zum Einsatz der erlernten Methoden.
- Darüber hinaus tauschen Sie sich über aktuelle Trends und Entwicklungen im Vertrieb der Genossenschaftsbanken aus und erhalten hierzu neue Impulse.
- Sie vertiefen ihr Wissen rund"e Steuerung und Gestaltung von gruppendynamischen Prozessen und erhalten Einblick"fbauende Coachingformate.
- Es besteht die Möglichkeit zur Supervision sowie zur kollegialen Fallberatung.
- Die Zusammensetzung der Gruppe mit gleichem Ausbildungshintergrund fördert den vertrauensvollen Austausch.
- Das Follow Up zeichnet sich durch einen hohen Praxisbezug aus und Ihre Praxisfälle sind herzlich willkommen.
- Sie haben die Möglichkeit individuelle eigene Fragestellungen"skutieren und"r Gruppe Lösungsmöglichkeiten"arbeiten.

Dozenten

Rainer Aßmann, CP Bankpartner AG

Rainer Aßmann ist Gründer und Vorstand der CP Bankpartner AG. Nach einer Berufsausbildung bei der Deutschen Bank AG und einem Studium der Wirtschaftswissenschaften"r WWU in Münster, arbeitete" verschiedenen Vertriebs- und Führungsaufgaben bei der Deutschen Bank AG, der MLP-Finanzdienstleistungen AG und der Westfälischen Genossenschaftsakademie. Seit Gründung der CP Bankpartner AG im Jahr 2000 begleitet er Volks- und Raiffeisenbanken in Veränderungsprozessen mit den Schwerpunkten Vertrieb und Führung."