



4. Zertifizierter Vertriebscoach ADG - Coach im Vertrieb der Zukunft

Buchungsnummer
RT0121-040

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte, (Vertriebs-)TrainerInnen und Coaches

Lernen Sie im Rahmen unseres Qualifizierungsprogramms alle wichtigen Begleitungsprozesse für den erfolgreichen Vertrieb von Morgen kennen. Dabei wird sowohl der Training"e job-Prozess, als auch klassische

Coaching-Tools für die Zusammenarbeit mit Ihren VertriebsmitarbeiterInnen"n Fokus gestellt.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

11

Termin

03.11.2021 - 11.05.2022

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis

6.740,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Effizienz und Vertriebs Erfolg steigern, Veränderungen begleiten sowie individuelle Entwicklungspotenziale heben!

Ein erfolgreicher Vertrieb erfordert exzellente MitarbeiterInnen auf höchstem Niveau. Immer weniger BeraterInnen (im „klassischen“ stationären Vertrieb) sollen immer mehr KundInnen betriebswirtschaftlich erfolgreich betreuen. Immer mehr MitarbeiterInnen werden auf modernen, digitalen Vertriebswegen KundInnen beraten. Vertrieb in Genossenschaftsbanken wird"n nächsten Jahren für die betroffenen MitarbeiterInnen zahlreiche Herausforderungen, zum Teil grundlegende Veränderungen, bedeuten und eine hohe Flexibilität erfordern.

Als Vertriebscoach/in stehen Sie den MitarbeiterInnen als Sparringspartner zur Verfügung und arbeiten gemeinsam an Optimierungspotenzialen - sowohl fachlich als auch persönlich. Neben ausgewählten Methoden des Vertriebscoachings lernen Sie erprobte Tools aus der Praxis kennen, die Sie direkt einsetzen können. Sie erhalten einen Überblick über Kommunikationsmodelle und Modelle zur Persönlichkeitsentwicklung.

Abschluss: Nach dem erfolgreichen Abschluss eines mündlichen Kolloquiums und einer praktischen Coaching-Demonstration innerhalb des 3. Moduls erwerben die TeilnehmerInnen den Titel „Zertifizierter Vertriebscoach ADG - Coach im Vertrieb der Zukunft“.

Inhalte

Modul 1

03.11.2021 - 05.11.2021

- Modelle zur Persönlichkeit und Kommunikation
- Abgrenzung der Methoden Training und Coaching
- Auftragsklärungsgespräch
- Optimale Gestaltung des ToJ Prozesses
- Einstieg"e Lösungsorientierte Gesprächsführung und das Kurzzeitcoaching
- Eigene Haltung im Coaching

ADG-Webinar: Praxistransferbegleitung

10.01.2022 | 14:00-16:00 Uhr

Modul 2

21.03.2022 - 22.03.2022

- Coaching"ter- und intrapersonellen Konfliktsituationen
- Trainieren zahlreicher Coachingsequenzen anhand von Praxisfällen
- Vertiefung und Erweiterung des Coaching-Handwerkskoffers sowie der Inhalte aus dem ersten Modul
- Vertriebsbegleitung für unterschiedliche Kanäle
 - Videoberatung
 - Onlineberatung via Chat
 - Telefonische Beratung
 - Präsenzberatung

ADG-Webinar: Praxistransferbegleitung

11.04.2022 | 10:00-12:00 Uhr

Modul 3

09.05.2022 - 11.05.2022

- Vertiefungs- und Übungsmodul
- Technische Tools für Vertriebscoaches
- Kompetenznachweis

Nutzen

- Sie können Coaching von Training"e Job unterscheiden und beides zielgerichtet einsetzen.
- Sie lernen erprobte Methoden der Vertriebsbegleitung für unterschiedliche Vertriebskanäle kennen und können Ihre Unterstützung auf die jeweiligen spezifischen Anforderungen ausrichten.
- Sie kennen alle Phasen eines Begleitungsprozesses, können diese professionell durchführen und auf Ihre Bedürfnisse vor Ort anpassen.
- Über den Einsatz unterschiedlicher Kommunikationsmodelle sind Sie"r Lage, sich individuell auf den/die MitarbeiterIn einzustellen und diesen optimal"iner Persönlichkeit"reichen.

- Ihr Werkzeugkoffer wird"assische Coachingtools erweitert.

Dozenten

Renate Moye und Rainer Aßmann, CP Bankpartner AG

Die Basis der Arbeit von Renate Moye ist ihre langjährige eigene erfolgreiche Vertriebs- und Führungserfahrung im B2B- und B2C-Geschäft"terschiedlichen Banken z.B. der Teambank AG oder der Dresdner Cetelem Kreditbank GmbH. Seit 2008 arbeitet Frau Moye als Trainerin/Coach für die CP Bankpartner AG mit Schwerpunkt Führungskräfte-, Team- und Persönlichkeitsentwicklung, seit 2012 ist sie zusätzlich als Dozentin für die ADG tätig.