



Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Business Coach - Aufbaumodul für Absolvent:innen vom Dipl. Systemischen Coach und Zert. Vertriebscoach ADG

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST23-00468

Termin

08.05.2023 - 12.05.2023

3.530,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Absolvent:innen des

Zertifizierten Vertriebscoaches
ADG und Diplomierten
Systemsichen Coach ADG
Neben der Umsetzung von
Training-on-the-Job- und
Coachingprozessen geht"
Berufsalltag von internen
Coachesauch immer mehr
darum, Mitarbeiter und ganze
Teams"mer schnelleren
Veränderungsprozessen"gleiten
. Häufig fragen auch
Führungskräfte Unterstützung
aufgrund eines neuen agileren
Arbeitsumfeldes nach. Alte

Regeln gelten und
herkömmliche Methoden
funktionieren unter den neuen
Bedingungen nicht mehr,
während neue
Vorgehensweisen sind noch
nicht bekannt oder etabliert
sind.

Wir beraten Sie gerne.



Jacqueline Görg

B. A.
Produktmanagerin für Training und Coaching
Tel.: [+49 2602 14-364](tel:+49260214364)
jacqueline.goerg@adg-campus.de

Beschreibung

Neben der Umsetzung von Training-on-the-Job- und Coachingprozessen geht der Berufsalltag des Vertriebscoachs auch immer mehr darum, Mitarbeiter und ganze Teams in schnelleren Veränderungsprozessen zu begleiten. Gerade auch digitale Medien oder Videoberatung sowie -coaching lösen bei den Mitarbeitern oft Ängste aus und es ist diese neue Welt mitzunehmen. Häufig fragen auch Führungskräfte Unterstützung aufgrund eines neuen agileren Arbeitsumfeldes nach. Alte Regeln gelten und herkömmliche Methoden funktionieren unter den neuen Bedingungen nicht mehr, während neue Vorgehensweisen sind noch nicht bekannt oder etabliert sind.

Sie nutzen bereits unterschiedliche Methoden aus dem Vertriebscoach vorwiegend im Einzelsetting. Im Rahmen des Business-Coach ADG haben Sie die Möglichkeit, Ihren Werkzeugkoffer insbesondere für die Arbeit mit Teams in Zeiten stetigen Wandels zu erweitern und zu verfeinern. Es gilt unser wichtigstes Gut, die Mitarbeiter, im Rahmen von Veränderungsprozessen persönlichkeitsorientiert mitzunehmen, ohne dabei die Zielorientierung zu verlieren.

Sie lernen eine Vielzahl neuer Ansätze kennen und Sie haben darüber hinaus die Möglichkeit, Ihre Praxisfälle umfassend zu reflektieren. Alle Methoden lassen sich auch als Führungskraft direkt mit dem eigenen Team anwenden.

Bekanntes und neue systemische Tools werden passgenau für Workshop- und Gruppeninterventionen nutzbar gemacht. Darüber hinaus lernen Sie weitere Coachingtools für Einzelsettings kennen und erweitern Ihren Methodenkoffer umfassend. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf einer guten Anmoderation, Einführung und Übersetzung der einzelnen Formate in den Umfeld, in dem viele Mitarbeiter noch keine Berührungspunkte mit systemischen Vorgehensweisen hatten.

Voraussetzung

Teilnahmevoraussetzung ist eine Ausbildung zum Zertifizierten Vertriebscoach ADG oder eine vergleichbare Ausbildung.

Abschluss

Optional möglich: Zum Erhalt der Zertifizierung ist eine schriftliche Prüfungsleistung im Anschluss an das Modul in Form einer Hausarbeit erforderlich.

Inhalte

- Erweiterung des Methodenkoffers mit Schwerpunkt „Mitarbeiter durch Veränderungsprozesse begleiten“
- Erweiterung des Methodenkoffers für die Nutzung im Einzelsetting und im Teamprozess
- Auffrischung und Vertiefung bekannter systemischer Formate aus dem Zertifizierten Vertriebscoach ADG
- Erarbeitung prototypischer Workshopdesigns für die Praxis
- Bearbeitung von Praxisfällen
- Supervision
- Ausbau des Coaching Netzwerks

Nutzen

- Sie erweitern Ihren Methodenkoffer"ne Vielzahl ausgewählter Formate auf Basis der systemischen Strukturaufstellungen SySt® - nach Prof. Varga von Kibéd und Insa Sparrer
- Sie lernen erprobte Vorgehensweisen zur „Übersetzung“ systemischer Tools"n Arbeitsalltag kennen.
- Es werden prototypische Workshop Designs für die Bereiche Teamentwicklung, Konfliktlösung und Veränderungsprozess erarbeitet, die direkt"r Praxis einsetzbar sind.
- Sie gewinnen Prozesssicherheit durch viele praktische Übungen. Somit gelingen Ihnen der professionelle Transfer sowie die Integration des Erlernten"s eigene berufliche Umfeld leicht und schnell.
- Sie haben die Möglichkeit, eigene Supervisionsanliegen einzubringen, die im Rahmen der Veranstaltung bearbeitet werden.
- Darüber hinaus erweitern Sie Ihr Coaching Netzwerk und profitieren von kollegialer Fallberatung zwischen anderen Vertriebscoaches.

Dozenten

Renate Moyer, CP Bankpartner AG

Die Basis der Arbeit von Renate Moyer 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 Moyer als Trainerin/Coach für die CP Bankpartner AG mit Schwerpunkt Führungskräfte-, Team- und Persönlichkeitsentwicklung, seit 2012 ist sie zusätzlich freiberuflich als Dozentin für die ADG tätig. Wesentliche Grundlage ihrer Tätigkeit als Trainerin/Coach sind unterschiedliche systemische Aus- und Weiterbildungen, davon sehr umfassend am SySt® -Institut München (Prof. Varga von Kibéd und Insa Sparrer) u.a. im Bereich Organisationsberatung und Businesscoaching. Zahlreiche weitere Aus- und Weiterbildungen (z.B. Provokative Therapie, Reiss Profile Master, structogram) runden ihren theoretischen Hintergrund ab.
