



Zertifizierte/r VertriebstainerIn ADG

Buchungsnummer

RT0122-011

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Absolventen vom Zertifizierten Basistrainer ADG, Trainer, Personaler und Führungskräfte, die Trainingserfahrung haben.

Als TrainerIn nehmen Sie eine immer wichtiger werdende Position in der omnikanalen Ausrichtung des Vertriebes ein. Ein wesentlicher Bestandteil dabei ist, die Umsetzung der Genossenschaftlichen Beratung auch über digitale Kanäle. Dabei sind Sie die Schnittstelle zu MitarbeiterInnen, FührungskräfteInnen und ggf. auch externen BegleiterInnen.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

6,00

Termin

12.09.2022 - 11.11.2022

Preis für Mitglieder des Fördervereins

KundInnen, die Mitglied im [Förderverein](#) sind, erhalten den Mitgliederpreis.

4.490,00 €

Mitgliederpreis [Info](#)

Preis

5.615,00 €

Bitte beachten Sie – Ihr individueller Preis wird Ihnen erst nach erfolgreichem Login angezeigt

Beschreibung

Der Trainer als wichtigster Umsetzungspartner im Vertrieb

Als Trainer nehmen Sie eine immer wichtiger werdende Position in der omnikanalen Ausrichtung des Vertriebes ein. Dabei sind Sie die Schnittstelle zu Mitarbeitern, Führungskräften und ggf. auch externen Begleitern.

Als Trainer und Vertriebsprofi können Sie einerseits erfolgreiche Vorgehensweisen in Trainings vermitteln und andererseits unterstützen Sie die Führungskräfte als zusätzlicher Multiplikator bei der nachhaltigen Umsetzung der Lerninhalte in die Praxis.

Sie lernen, wie Sie Vertriebsschulungen und -trainings planen und durchführen. Neben gezieltem trainerdidaktischem Know-How erhalten Sie auch praxisrelevante Unterstützung aus dem Bereich der Verkaufspsychologie, sodass Sie Ihre Trainingskonzepte optimal erstellen können.

Über das praktische Erleben und Umsetzen erhalten Sie einen hohen Praxistransfer.

Für die Teilnahme ist die vorherige Absolvierung des Zertifizierten Basistrainers ADG erforderlich. Alternative Vorkenntnisse können nach Rücksprache ggf. anerkannt werden.

Inhalte

Modul 1

12.09.-14.09.2022

- Rollen und Aufgaben als VertriebstrainerIn
- Erfolgreiche Vertriebstrainings planen und reifegradabhängig durchführen
- Methodenmix damit Trainings erfolgreich verlaufen
- Hilfsmittel in Vertriebstrainings
- Grundkenntnisse der Verkaufspsychologie
- Terminierung und Kundenansprachen erfolgreich gestalten
- Fragetechniken und Kundennutzenargumentation
- Visualisierung und Story-Telling
- Emotionale Verkaufserlebnisse schaffen

Modul 2 und Kompetenznachweis

09.11.-11.11.2022

- E-Learning und Blended Learning in Vertriebstrainings integrieren
 - Die digitale Qualifizierung von Mitarbeitern und Kunden unterstützen
 - Durchführung einzelner Vertriebstrainings-Sequenzen in Kleingruppen
 - Umgang mit schwierigen Trainingssituationen sowie menschliche Unterschiede und deren Auswirkungen auf Kommunikation und Beziehungen
 - Begleitung von Verkaufsgesprächen im Rahmen von T.o.J.
 - Nachhaltige Umsetzung von Maßnahmen unter Einbindung der Führungskräfte
 - Praxisfallarbeit
 - Individuelle Prüfungsvorbereitung/Abschluss der Prüfungsvorbereitung
 - Prüfungstag
-
- Kompetenznachweis:
Durchführung einzelner simulierter Vertriebstrainings-Sequenzen in Kleingruppen

Nutzen

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Ihre Organisation kann selbständig interne Vertriebstrainings über alle Ebenen und zu allen vertrieblichen Themen durchführen.
- Die FührungskräfteInnen Ihres Hauses werden durch den/die TrainerIn in der Vertriebsarbeit optimal unterstützt.
- Durch den hohen Praxisbezug und die gezielte Ausrichtung auf den kommunikativen und verkäuferischen Reifegrad erhält die Bank einen sofortigen Mehrwert in der vertrieblichen Ausrichtung
- Ihr/Ihre TrainerIn erhält durch den Austausch mit anderen TeilnehmerInnen und unseren TrainerInnen neue Impulse für Ihr Haus.

Ihr Nutzen als TeilnehmerIn:

- Sie können Vertriebstrainings professionell planen, durchführen und unterstützen bei der nachhaltigen Umsetzung im Vertriebsalltag
- Sie erweitern neben Ihrer Kompetenz als Trainer auch Ihre verkäuferischen und kommunikativen Skills zur gezielten Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter.
- Sie arbeiten an Vertriebsthemen aus der Praxis und konzipieren Trainings in Kleingruppen.

Dozenten

Jörg Rosemann, BankenImpuls GmbH

Management- und Vertriebsberatung sowie Unternehmensentwicklung – Buchautor und Dozent an verschiedenen Akademien – Trainer/Coach