



Vertriebscoaching in der Omnikanalberatung - Aufbaumodul für Vertriebscoaches

Buchungsnummer

ST23-00875

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Absolventen des Zertifizierten Vertriebscoach ADG, andere ausgebildete Coaches im Vertriebskontext

In der Qualifizierung zum Zertifizierten Vertriebscoach ADG haben Sie zahlreiche Grundlagen hierzu kennen und einzusetzen gelernt. In diesem Vertiefungsmodul übersetzen Sie die Inhalte auf die Einführung und Umsetzung der Omnikanalplattform. Darüber hinaus wird Ihr Werkzeugkoffer mit praxiserprobten modernen und lebendigen Trainings- und Coachingformaten weiter bestückt.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2,5

Termin

13.02.2023 - 15.02.2023

Preis für Mitglieder des Fördervereins

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

1.818,00 €

Mitgliederpreis [Info](#)

Preis

2.020,00 €

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

Beschreibung

Durch vielfältige Einflussfaktoren sind die Banken aktuell getrieben ihren Vertrieb immer wieder neu zu denken und aufzustellen. Ein wesentlicher Baustein ist hier die agile Einführung der Omnikanalplattform durch die Atruvia als zukünftige Software-Lösung für die Steuerung und den Vertrieb/die Beratung. Ständige Anpassungen und eine sich daraus veränderte Arbeitsweisen für alle Beteiligten werden alltäglich. Zur Sicherung des Vertriebs Erfolgs bedarf es qualifizierter MitarbeiterInnen, die mit Spaß und Freude die Veränderungen in der Bankenbranche in ihrem täglichen Doing leben und vermitteln.

Als Vertriebscoach begleiten Sie dieses aktiv und motivierend. Sie bestärken die MitarbeiterInnen in Ihrer jeweiligen Rolle und erarbeiten gemeinsam Lösungen für die Umsetzung.

Inhalte

- Auftragsklärung zur die Rolle des Vertriebscoaches in der Implementierung der Omnikanalplattform
- Training und Coaching in der agilen Entwicklung der Omnikanalplattform (MVPs)
 - Die Besonderheiten in der Implementierung „nicht perfekter Lösungen“ und deren ständige (Weiter-)Entwicklung
 - Professioneller Umgang mit möglichen Widerständen
- Methodik zur Entwicklung eines Trainings-/Coachingkonzepts zur Einführung und/oder Weiterentwicklung der Omnikanalplattform
- Training und Coaching in der Omnikanalstrategie für die unterschiedlichen Zugangskanäle der Kunden
- Lebendige Trainings- und Coachingformate für eigene Vertriebsstrainings und -coachings nutzen
- Digital-Persönliche Trainings & Coachings – zeitgemäßer Einsatz unterschiedlicher Trainings- und Coaching-Kanäle
- Praxisorientierte Übungssequenzen aus dem Vertriebsalltag der TeilnehmerInnen

Nutzen

- Sie wissen, wie Sie die die agile Vorgehensweise der Atruvia zur Implementierung der Omnikanalplattform für Ihr Haus übertragen und in Umsetzung bringen.
- Sie lernen aktiv und agil neue Wege im Training und Coaching zu gehen und füllen so Ihre persönliche Toolbox.
- Sie erfahren, wie Sie MitarbeiterInnen für den Vertrieb der Zukunft und die Nutzung der Omnikanalplattform gewinnen.
- Sie profitieren von den Chancen der kollegialen Fallberatung, sowie einer hohen Praxis- expertise der erfahrenen DozentInnen.

Dozenten

Andrea Jäger, CP Bankpartner AG

Andrea Jäger verfügt seit mehr als 30 Jahren über Erfahrungen in der genossenschaftlichen Finanzgruppe. Ihre Wurzeln finden sich in der Kundenberatung und Führung und seit 2008 ist sie als Trainer und Coach für die CP Bankpartner AG tätig. Ihr Aufgabenschwerpunkt liegt in der vertrieblichen und persönlichen Weiterentwicklung der Mitarbeitenden und Führungskräfte in den unterschiedlichen Vertriebsseinheiten der Banken. Im Fokus der Tätigkeit als Dozentin für die ADG steht für Frau Jäger der Transfer des erworbenen Coachingwissens in die Praxis der Teilnehmenden.