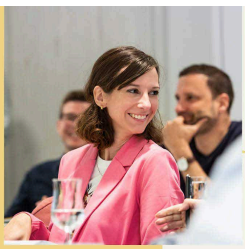

Vertriebscoaching kompakt für diplomierte Systemische (Business) Coaches ADG

Buchungsnummer
ST23-01364

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Absolvent:innen vom „dipl. Systemischen (Business) Coach ADG“ oder vergleichbaren Ausbildung

Erlernen Sie im Rahmen unseres Ergänzungsprogramms für diplomierte Systemische Coaches und Business Coaches ADG alle wichtigen Aspekte eines Begleitungsprozesses für einen effizienten und

erfolgreichen Vertrieb von Morgen. Dabei wird die Anwendung des Coaching- sowie des Training- on-the-job-Prozesses für die Zusammenarbeit mit Ihren VertriebsmitarbeiterInnen"n Fokus gestellt.

Veranstaltungsart
Seminar
Dauer (in Tagen)
2,5
Termin
02.08.2023 - 04.08.2023
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
2.020,00 €

Gold **1.818,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.
Beschreibung

Vertriebserfolg und Effizienz steigern, Veränderungen begleiten sowie individuelle Entwicklungspotenziale erheben und fördern.

In einer von ständiger Veränderung bestimmten Zeit bedarf"ner schnellen Anpassung und hohen Flexibilität der MitarbeiterInnen. Persönliche und vertriebliche Weiterentwicklung ist unerlässlich.

Geändertes Kundenverhalten und eine damit einhergehende Veränderung"r strategischen Ausrichtung der Genossenschaftsbanken erfordern leistungs- und vertriebsstarke MitarbeiterInnen, die auf höchstem Niveau ihren Vertriebsalltag organisieren.

MitarbeiterInnen im Vertrieb erleben grundlegende Veränderungen bei gleichzeitig steigenden Anforderungen.

Sie als diplomierter Systemischer (Business) Coach stehen den MitarbeiterInnen (im Vertrieb) als Sparringspartner zur Verfügung. Mit zielgerichteten Methodiken aus der Begleitung im Vertrieb arbeiten Sie gemeinsam mit ihnen an Optimierungspotentialen – sowohl fachlich als auch persönlich.

Durch das Erlernen praxiserprobter Tools können Sie Ihr Wissen direkt in Ihren Alltag umsetzen sowie modern und zeitgemäß gestalten.

Zusätzlich erhalten Sie einen Einblick in Kommunikationsmodelle und Modelle zur Persönlichkeitsentwicklung,"e gelernten Methoden mitarbeiter- und typgerecht anwenden"önnen.

Inhalte

- Modelle zur Persönlichkeit und Kommunikation
- Abgrenzung der Methoden Training und Coaching
- Auftragsklärungsgespräch
- Optimale Gestaltung des ToJ Prozesses
- Feedback und nachhaltige Umsetzung
- Geeignete Coachingmethoden"r vertrieblichen Begleitung
- Besonderheiten"r Begleitung der MitarbeiterInnen"terschiedlichen Vertriebskanälen
- Ideen im Rahmen digitaler Begleitungen

Nutzen

- Sie können Coaching von Training-on-the-Job (ToJ) 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 Mitarbeiter einzustellen und diesen optimal"iner Persönlichkeit"reichen.
- Ihr Coachingwissen wird"e Übersetzung der Methodik"n klassischen Vertriebsalltag erweitert.

- Sie haben die Möglichkeit Ihre eigenen Praxisfälle mitzubringen und diese im Rahmen von kollegialer Fallberatung"sprechen.

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.“

Andrea Jäger, CP Bankpartner AG

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