



Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Zertifizierte/r Sales Trainer/-in ADG 7 Tage - 7 Konzepte -
Vertriebserfolg mit Emotion

Preis
Details

Anmelde-Nr.

RT23-00110

Termin

11.09.2023 - 12.12.2023

7.100,00 €

Gold 6.390,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an

Vertiebler, Multiplikatoren, wie Führungskräfte, für Junior und Professional Beratende, Trainer, Coaches, Vertriebsmanager mit Trainingsaufgaben, aber auch Neulinge im Bereich Training mit wenig oder keiner Vorerfahrung

Nutzen Sie diese Ausbildung zum Konzipieren und Trainieren von Vertriebstrainings im Kurs, die Sie modifizieren, ausprobieren und anschließend"e Umsetzung geben können. Dabei

geht"sonders"s Erleben
folgender Schlagworte: Ideen
sammeln. Üben. Reflektieren.
Neuigkeiten austauschen.
Abschauen erwünscht. Working
Out Loud.

[https://vimeo.com/822903967/
0f4acfde13](https://vimeo.com/822903967/0f4acfde13)

Wir beraten Sie gerne.



Jacqueline Görg

Beschreibung

Diese Ausbildung ist eine Ideenwerkstatt und Methoden-Impulsgeber. Für Vertrieb begeistern klappt"sten, indem man Teilnehmende auf professionelle und leichte Art"n eigenen Bann zieht. Es geht um Lösungen, Anwendbarkeit und gemeinsames Entwickeln in 3 Modulen. Wie kann blended learning mit einfachen Mitteln auf allen Kanälen umgesetzt werden, wird genauso bespielt, wie psychologischer Input für die Schlagkraft und Gesunderhaltung von Vertriebsmitarbeitenden. Die Tage von Modul 1 stehen unter Headlines. Lassen Sie sich anregen und bauen Sie zusammen umsetzungsreife Konzepte"r Teilnehmerrunde. Zurück"r Bank können Sie sofort probehandeln oder ihre bestehenden Trainings modifizieren. Tauschen Sie sich dabei mit Ihrer Peer-Group aus und fragen Sie die Trainerin.

Am Ende der Umsetzungszeit bringt das Treffen zum Working Out Loud Ihnen weitere Vielfalt in Ihre Themen. Strukturierter Austausch, Berichterstattung und Seminarsequenzen, Feedback und Tipps & Fails stärken Ihren Methodenkoffer und dienen gleichzeitig der Selbstreflexion.

Inhalte

Baustein 1 Hands-on Vertriebstraining
(11.09. - 15.09.2023)

- Rollen und Aufgaben als Vertriebstrainer
- Strukturiert Vertriebstrainings planen, durchführen
- Methodenmix für Experiential Learning
- Themenbezogene Verkaufspsychologie
- Von ‚Wissen zur Wirkung‘-Methoden
- Evaluieren von Trainings
- Dabei werden folgende Konzepte gemeinsam"t der Gruppe bearbeitet:
 - Konzept 1 motivorientierten Vertrieb anregen - Anliegen, Ziele und Motive systematisch erarbeiten
 - Konzept 2 nachhaltige Vertriebsleistung durch emotionales Verkaufen
 - Konzept 3 Kunden kaufen heute anders - wie man Kunden coacht
 - Konzept 4 'Vertrauensbildung im Vertrieb' erfolgreich für das Vertriebsmanagement trainieren und implementieren
 - Konzept 5 Remote Selling – Vertrieb im Omnikanal-Setting; Videoberatung und Telefonie stärken

Baustein 2 Deep-dive Praxis - Selbstlernphase

- Konzepte ggf. abschließen und dann umsetzen oder pilotieren
- Austausch untereinander
- Fragen"e Trainerin

- Nutzung der Lernplattform
- Individuelle Prüfungsvorbereitung/Abschluss der Prüfungsvorbereitung

Baustein 3 Working Out Loud – Kompetenznachweis (11.12. - 12.12.2023)

- Kompetenznachweis:
 - Berichte über die Praxisumsetzung
 - Durchführung einzelner Vertriebsstrainings-Sequenzen
- Danach Entscheidung, ob dafür zertifiziert werden möchte oder den Austausch ohne Zertifizierung für die Bank und sich nutzt
- Tipps und Fails

Nutzen

- Vermittlung von Ziel und Sinnhaftigkeit
- Konzepte strukturiert und messbar entwickeln
- Ihre persönliche Entwicklung, Ihre Reflexion werden mittels eines Tagebuchs/Journaling begleitet
- Sie erhalten zahlreiche Ankerbeispiele sowie eine Umsetzungsaufgabe für Modul 2 für den maximalen „Praxistransfer“
- Sie profitieren von der Installierung eines kollegialen Kompetenzkreises (Peer Group)
- Die Transfertage dienen zur Sicherstellung und Integration der erlernten Methoden und Inhalte
- Sie stellen Ihre Umsetzungsziele im 3. Modul mittels Austauschrunden, Präsentationen und Feedback sicher und erhalten durch Work Out Loud neue Anregungen und Lösungen

Dozenten

Gabriele Herdin, HERDIN Personal Management Training

Gabriele Herdin strategische HR-Business Partnerin, Trainerin und Coach ist Prüferin für den Berufsverband für Training, Beratung und Coaching (BDVT) und zertifiziert bundesweit Trainer**innen und Coaches. Sie ist psychotherapeutisch und bankbetriebswirtschaftlich ausgebildet.

Sie ist eine Expertin, wenn es um geht, schweren Themen Leichtigkeit zu geben und wie man weiche Themen und harte Fakten gleichzeitig im Blick haben kann. Lernen durch Erleben steht dabei im Mittelpunkt. Sie ist ausgezeichnet mit dem „Innovationspreis“ vom Bankmagazin für ein erfolgreiches Talent Management Programm.

Sie gibt ihr Wissen als Lehrcoach genauso weiter, wie als Beraterin für Genossenschaftsbanken in strategischem Personalmanagement und evidenzbasierter Vertriebsförderung.
