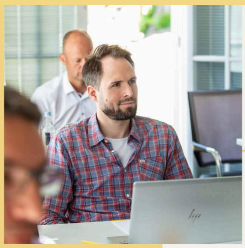
ADG



Qualifizierungs-/ Managementprogramm

8. Zertifizierter Vertriebscoach ADG - Coach im Vertrieb der Zukunft

Preis
Details

Anmelde-Nr.

RT23-00100

Termin

06.11.2023 - 15.05.2024

7.990,00 €

Bronze **7.191,00 €**

Silber **7.191,00 €**

Gold **7.191,00 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an Führungskräfte, (Vertriebs-)Trainer und Coaches

Lernen Sie im Rahmen unseres Qualifizierungsprogramms zum Zertifizierten Vertriebscoach ADG alle wichtigen Begleitungsprozesse für einen erfolgreichen Vertrieb von Morgen kennen. Dabei wird sowohl der Training"e job-Prozess als auch klassische Coaching-Tools für die Zusammenarbeit mit Ihren

Vertriebsmitarbeitenden"n Fokus gestellt.

Wir beraten Sie gerne.

Jacqueline Görg

B. A.
Produktmanagerin für Training und Coaching
Tel.: +49 2602 14-364
jacqueline.goerg@adg-campus.de

Beschreibung

Effizienz und Vertriebserfolg steigern, Veränderungen begleiten sowie individuelle Entwicklungspotenziale heben.

Ein erfolgreicher Vertrieb erfordert exzellente Mitarbeitende auf höchstem Niveau. Immer weniger Berater (im „klassischen“ stationären Vertrieb) sollen immer mehr Kunden betriebswirtschaftlich erfolgreich betreuen. Immer mehr Mitarbeitende werden auf modernen, digitalen Vertriebswegen Kunden beraten. Vertrieb in Genossenschaftsbanken wird"n nächsten Jahren für die betroffenen Mitarbeitende zahlreiche

Herausforderungen, zum Teil grundlegende Veränderungen, bedeuten und eine hohe Flexibilität erfordern.

Als Vertriebscoach stehen Sie den Mitarbeitenden als Sparringspartner zur Verfügung und arbeiten gemeinsam an Optimierungspotenzialen - sowohl fachlich als auch persönlich. Neben ausgewählten Methoden des Vertriebscoachings lernen Sie erprobte Tools aus der Praxis kennen, die Sie direkt einsetzen können. Sie erhalten einen Überblick über Kommunikationsmodelle und Modelle zur Persönlichkeitsentwicklung.

Inhalte

Baustein 1
06.11 - 08.11.2023

- Modelle zur Persönlichkeit und Kommunikation
- Abgrenzung der Methoden Training und Coaching
- Auftragsklärungsgespräch
- Optimale Gestaltung des ToJ Prozesses
- Einstieg"e Lösungsorientierte Gesprächsführung und das Kurzzeitcoaching
- Eigene Haltung im Coaching

ADG-Webinar: Praxistransferbegleitung
11.01.2024 | 10:00-12:00 Uhr

Baustein 2
18.03. - 20.03.2024

- Coaching"ter- und intrapersonellen Konfliktsituationen
- Trainieren zahlreicher Coachingsequenzen anhand von Praxisfällen
- Vertiefung und Erweiterung des Coaching-Handwerkskoffers sowie der Inhalte aus dem ersten Modul
- Vertriebsbegleitung für unterschiedliche Kanäle
    - Videoberatung
    - Onlineberatung via Chat
    - Telefonische Beratung
    - Präsenzberatung

ADG-Webinar: Praxistransferbegleitung
15.04.2024| 10:00-12:00 Uhr

Baustein 3 + Komptenznachweis
13.05. - 15.05.2024

- Vertiefungs- und Übungsmodul
- Kompetenznachweis
- Technische Tools für Vertriebscoaches

Nutzen

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Sie können Coaching von Training"e Job 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 Werkzeugkoffer wird"assische Coachingtools 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.“

Renate Moye, CP Bankpartner AG

Die Basis der Arbeit von Renate Moye 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 Moye als Trainerin/Coach für die CP Bankpartner AG mit Schwerpunkt Führungskräfte-, Team- und Persönlichkeitsentwicklung, seit 2012 ist sie zusätzlich als Dozentin für die ADG tätig.

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.

Daniel Bühler, CP Bankpartner AG

Daniel Bühler ist das Schweizer Taschenmesser, wenn" Lehren & Lernen mit zeitgemäßen Methoden geht. Er ist ein Gewächs der genossenschaftlichen Finanzgruppe und arbeitet heute für die CP BAP Gruppe im Bereich Blended-Learning. Durch mehr als 11 Jahre Vertriebstraining"samten Bankenmarkt kennt"ch im Bereich Vermögen und Absicherung gut aus. Er arbeitet heute als Referent und produziert mit dem E-Learning Team spannende Lernformate, wie z.B. Web-Based Trainings, Videos und Podcasts für Unternehmen.