



Workshop

Praxiswerkstatt für Zertifizierte Vertriebscoaches ADG

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST23-00473

Termin

31.08.2023 - 01.09.2023

1.480,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
AbsolventInnen vom
"Zertifizierten Vertriebscoach

ADG"

Nutzen Sie als AbsolventIn
unseres

Zertifizierungsprogramms

"Zertifizierter Vertriebscoach

ADG" unser neues Format als
exklusive

Netzwerkplattform, "cht nur Ihr

Coachingwissen"tualisieren,

sondern auch" einer

überregionalen Gruppe von

Coaches Ihre Themen und

persönlichen Anliegen

erörtern"önnen.



Wir beraten Sie gerne.



Jacqueline Görg

B. A.

Expertin für Coaching und Soft Skills

Tel.: [+49 2602 14-364](tel:+49260214364)

jacqueline.goerg@adg-campus.de

Beschreibung

Vertiefen Sie Ihr Wissen in unserer Praxiswerkstatt!

Mit diesem Format bietet sich Ihnen eine exklusive Netzwerkplattform, wenn Sie zuvor am Qualifizierungsprogramm "Zertifizierter Vertriebscoach ADG" teilgenommen haben.

Die Grundidee: Sie kommen in einer überregionalen Gruppe von Vertriebscoaches zusammen, um Sie aktuelle Themen und persönliche Anliegen erörtern und neue Ideen für Ihre berufliche Praxis finden.

Inhalte

- Update Vertrieb
- Austausch und Ausbau des Netzwerkes der Vertriebscoaches
- Best Practice Austausch
- Ihre Anliegen aus der Bank
- Ergänzung des Methodenkoffers mit neuen Tools
- Kollegiale Fallberatung und Supervision
- Erprobung der Methoden im Praxistest

Nutzen

- Im Rahmen dieser Praxiswerkstatt werden die Formate des Zertifizierten Vertriebscoaches ADG aufgegriffen, weitergeführt und vertieft.
- Sie erhalten Updates und Erfahrungswerte der Kollegen sowie der Referenten zum Einsatz der erlernten Methoden.
- Darüber hinaus tauschen Sie sich über aktuelle Trends und Entwicklungen im Vertrieb der Genossenschaftsbanken aus und erhalten hierzu neue Impulse.
- Sie vertiefen ihr Wissen rund um die Steuerung und Gestaltung von gruppendynamischen Prozessen und erhalten Einblick in aufbauende Coachingformate.
- Es besteht die Möglichkeit zur Supervision sowie zur kollegialen Fallberatung.
- Die Zusammensetzung der Gruppe mit gleichem Ausbildungshintergrund fördert den vertrauensvollen Austausch.
- Das Follow Up zeichnet sich durch einen hohen Praxisbezug aus und Ihre Praxisfälle sind herzlich willkommen.
- Sie haben die Möglichkeit individuelle eigene Fragestellungen zu skizzieren und mit der Gruppe Lösungsmöglichkeiten zu erörtern.

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 an der WWU in Münster, arbeitete er 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.
