ADG

Workshop

Führung im Firmenkundengeschäft – Spitzenleistungen im Firmenkundenvertrieb

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST23-00198

Termin

05.06.2023 - 06.06.2023

1.830,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an

VorständInnen und Führungskräfte

Führung ist nicht gleich Führung! Unterschiedliche Abteilungen haben unterschiedliche Strukturen, Anforderungen und Persönlichkeiten. Selbst im Vertrieb lässt sich die Führungsarbeit nicht nach „Schema F“ von einem auf das andere Team übertragen. Als Verantwortliche/r für das Firmenkundengeschäft Ihrer Bank stehen Sie somit vor ganz individuellen Herausforderungen. Nutzen Sie

unseren hochklassigen Workshop,"künftig noch produktiver und effektiver"ühren!

Wir beraten Sie gerne.

Tugba Koca

Produktmanagerin
Tel.: +49 2602 14-269
tugba.koca@adg-campus.de

Beschreibung

Erfolgreicher Vertrieb braucht Führung!

Banken erleben gegenwärtig turbulente Zeiten wie nie zuvor. Je unsicherer sich das Umfeld darstellt, umso wichtiger ist es, dass Führungskräfte ihren Spezialisten klare Orientierung geben.

Die Art Ihrer Führung hat unmittelbaren Einfluss auf die Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit der VertriebsmitarbeiterInnen. Dabei gilt es, bei den MitarbeiterInnen Motivation und Engagement sowie Freude am

Verkaufen"cken. Nur dann werden sie beim Kunden ihr volles Potenzial abrufen können.

Gefordert ist ein ganzheitliches Führungsverständnis, das die Dimensionen „Management“ (Vereinbarung von Zielen, Organisation von Aufgaben und Prozessen, Kontrolle) und „Leadership“ (Motivation, Inspiration, Begeisterung von MitarbeiterInnen) vereint.

Hinweis:
Die Seminarinhalte werden individuell auf die Teilnehmererwartungen zugeschnitten.

Inhalte

- Selbstverständnis und Selbstmanagement als Führungskraft im Vertrieb:
- Steuerungs-/Einflussmöglichkeiten
    - Anforderungsprofil auf der jeweiligen Funktionsebene
    - Das Leben der Doppelrollen: Kundenbetreuer und Führungskraft
    - Die Führungskraft im Schnittpunkt unterschiedlicher Erwartungen
- Steuerung der zugeordneten Vertriebseinheiten:
    - Steuerung der Vertriebsaktivitäten
    - Standards der Betreuungsqualität entwickeln, Akzeptanz schaffen und leben
    - Standards versus Individualität
    - Konsequentes Aktivitäten und Ergebniscontrolling
- Führungsverhalten im Verkauf:
    - Führungsstile und Herangehensweise
    - Die Führungskraft als Coach: Möglichkeiten, Nutzen, Grenzen?
    - Kundenfokussierte Mitarbeiterführung
- Mitarbeiter führen:
    - Mitarbeiter durch Führung und Motivation für den Verkauf begeistern
    - Lust auf Verkauf schaffen

    - Mitarbeiterzufriedenheit als Basis für Kundenzufriedenheit

- Wertorientierte Kommunikation:
    - Mitarbeitergespräche als Führungselement, um Werte zum Leben"ingen:
        - Zielgespräche
        - Feedbackgespräche
        - Umgang mit Leistungsschwächen
- Kommunikation auf Augenhöhe
- Vertriebsteams zu Spitzenleistungen führen:
    - Vertriebsmeetings effizient gestalten
    - Teamarbeit im Vertrieb: Verkaufsleistung gemeinsam steigern
- Vertriebskultur als Basis für Vertriebserfolg
    - Die Rolle der ersten und zweiten Ebene bei der Entwicklung der Vertriebskultur
    - Vor-Leben und Vor-Bild
    - Veränderungsmanagement zur Etablierung der Führungskultur
    - Warum Vertriebsprojekte scheitern

Nutzen

- Sie entwickeln ein ganzheitliches Führungsverständnis, angepasst auf Ihre individuelle Führungsfunktion im Firmenkundengeschäft.
- Sie lernen die für die Steuerung Ihrer Einheit notwendigen Instrumente kennen und erhalten einen Einblick"e praxisgerechte Anwendung.
- Durch die Verzahnung von Fach-, Führungs- und Veränderungsperspektiven"serer Veranstaltung entwickeln Sie Ihre Methoden-, Sozial- und Organisationskompetenz weiter.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk aus FachkollegInnen aus dem gesamten Bundesgebiet.

Dozenten

Prof. Dr. Anton Schmoll, dieBasis Bankconsulting KG

Anton Schmoll ist Geschäftsführer der Fa. Die Basis Bankconsulting KG. Er berät Banken"n Bereichen Firmenkundengeschäft sowie Führen im Vertrieb. Außerdem ist er Autor von zahlreichen Fachpublikationen. Bereits über 20 Jahre Dozent bei der ADG.

Dr. Clemens Schmoll, dieBasis Bankconsulting KG

Dr. Clemens Schmoll ist Geschäftsführer von „die Basis – Gesellschaft für Organisations- und Kompetenzentwicklung“.