



10. Zertifizierter Vertriebscoach ADG - Coach im Vertrieb der Zukunft

Buchungsnummer

RT24-00088

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 on the job- Prozess als auch klassische Coaching-Tools für die Zusammenarbeit mit Ihren Vertriebsmitarbeitern in den Fokus gestellt.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

13

Termin

11.11.2024 - 19.03.2025

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis

8.790,00 €

Bronze 8.350,50 €

Silber 8.174,70 €

Gold 7.911,00 €

Platin 7.735,20 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

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

Ein erfolgreicher Vertrieb erfordert exzellente Mitarbeiter auf höchstem Niveau. Immer weniger Berater (im „klassischen“ stationären Vertrieb) sollen immer mehr Kunden betriebswirtschaftlich erfolgreich betreuen. Immer mehr Mitarbeiter werden auf modernen, digitalen Vertriebswegen Kunden beraten. Vertrieb in Genossenschaftsbanken wird in den nächsten Jahren für die betroffenen Mitarbeiter zahlreiche Herausforderungen, zum Teil grundlegende Veränderungen, bedeuten und eine hohe Flexibilität erfordern.

Als VertriebscoachIn stehen Sie den Mitarbeitern 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

11.11 - 14.11.2024

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

ADG-Webinar: Praxistransferbegleitung

12.12.2024 | 10:00-12:00 Uhr

Baustein 2

20.01. - 23.01.2025

- Coaching in inter- 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
20.02.2025| 10:00-12:00 Uhr

Baustein 3 + Kompetenznachweis
17.03. - 19.03.2025

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

Nutzen

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Sie können Coaching von Training on the 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 in der Lage, sich individuell auf den Mitarbeiter einzustellen und diesen optimal in seiner Persönlichkeit zu erreichen.
- Ihr Werkzeugkoffer wird um klassische Coachingtools erweitert.
- Sie haben die Möglichkeit Ihre eigenen Praxisfälle mitzubringen und diese im Rahmen von kollegialer Fallberatung zu besprechen.

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 in 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 in unterschiedlichen Banken z.B. der Teambank AG oder der Dresdner Cetelem

Kreditbank GmbH. Seit 2008 arbeitet Frau Moyer 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 in der genossenschaftlichen Finanzgruppe. Ihre Wurzeln finden sich in der Kundenberatung und Führung und seit 2008 ist sie als Trainer und Coach für die CP Bankpartner AG tätig. Ihr Aufgabenschwerpunkt liegt in der vertrieblichen und persönlichen Weiterentwicklung der Mitarbeitenden und Führungskräfte in den unterschiedlichen Vertriebsseinheiten der Banken. Im Fokus der Tätigkeit als Dozentin für die ADG steht für Frau Jäger der Transfer des erworbenen Coachingwissens in die Praxis der Teilnehmenden.

Daniel Bühler, CP Bankpartner AG

Daniel Bühler ist das Schweizer Taschenmesser, wenn es um 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 Vertriebsstraining im gesamten Bankenmarkt kennt er sich 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.