



Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Business Coach - Aufbaumodul für Absolvent/-innen vom
Zertifizierten Vertriebscoach ADG

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00775

Termin

22.04.2024 - 26.04.2024

3.880,00 €

Bronze 3.686,00 €

Silber 3.608,40 €

Gold 3.492,00 €

Platin 3.414,40 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Absolvent/-innen des
Zertifizierten Vertriebscoaches
ADG

Neben der Umsetzung von
Training-on-the-Job- und
Coachingprozessen geht"
Berufsalltag des
Vertriebscoachs auch immer
mehr darum, Mitarbeiter und
ganze Teams"mer schnelleren
Veränderungsprozessen"gleiten
. Gerade auch digitale Medien

oder Videoberatung sowie -
coaching lösen bei den
Mitarbeitern oft Ängste aus
und "It diese" e neue Welt
mitzunehmen. Häufig fragen
auch Führungskräfte
Unterstützung aufgrund eines
neuen agileren Arbeitsumfeldes
nach. Alte Regeln gelten und
herkömmliche Methoden
funktionieren unter den neuen
Bedingungen nicht mehr,
während neue
Vorgehensweisen sind noch
nicht bekannt oder etabliert

sind.

Wir beraten Sie gerne.



Jacqueline Görg

B. A.

Produktmanagerin für Training und Coaching

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

jacqueline.goerg@adg-campus.de

Beschreibung

Neben der Umsetzung von Training-on-the-Job- und Coachingprozessen geht der Berufsalltag des Vertriebscoachs auch immer mehr darum, Mitarbeiter und ganze Teams schnelleren Veränderungsprozessen zu gleiten. Gerade auch digitale Medien oder Videoberatung sowie -coaching lösen bei den Mitarbeitern oft Ängste aus und es ist diese neue Welt mitzunehmen. Häufig fragen auch Führungskräfte Unterstützung aufgrund eines neuen agileren Arbeitsumfeldes nach. Alte Regeln gelten und herkömmliche Methoden funktionieren unter den neuen Bedingungen nicht mehr, während neue Vorgehensweisen sind noch nicht bekannt oder etabliert sind.

Sie nutzen bereits unterschiedliche Methoden aus dem Vertriebscoach vorwiegend im Einzelsetting. Im Rahmen des Business-Coach ADG haben Sie die Möglichkeit, Ihren Werkzeugkoffer insbesondere für die Arbeit mit Teams in Zeiten stetigen Wandels zu erweitern und zu verfeinern. Es gilt unser wichtigstes Gut, die Mitarbeiter, im Rahmen von Veränderungsprozessen persönlichkeitsorientiert mitzunehmen, ohne dabei die Zielorientierung zu verlieren.

Sie lernen eine Vielzahl neuer Ansätze kennen und Sie haben darüber hinaus die Möglichkeit, Ihre Praxisfälle umfassend zu reflektieren. Alle Methoden lassen sich auch als Führungskraft direkt mit dem eigenen Team anwenden.

Bekanntes und neue systemische Tools werden passgenau für Workshop- und Gruppeninterventionen nutzbar gemacht. Darüber hinaus lernen Sie weitere Coachingtools für Einzelsettings kennen und erweitern Ihren Methodenkoffer umfassend. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf einer guten Anmoderation, Einführung und

Übersetzung der einzelnen Formate"nem Umfeld,"m viele Mitarbeiter noch keine Berührungspunkte mit systemischen Vorgehensweisen hatten.

Voraussetzung

Teilnahmevoraussetzung ist eine Ausbildung zum Zertifizierten Vertriebscoach ADG oder eine vergleichbare Ausbildung.

Abschluss

Optional möglich: Zum Erhalt der Zertifizierung ist eine schriftliche Prüfungsleistung im Anschluss"s Modul in Form einer Hausarbeit erforderlich.

Inhalte

- Erweiterung des Methodenkoffers mit Schwerpunkt „Mitarbeiter durch Veränderungsprozesse begleiten“
- Erweiterung des Methodenkoffers für die Nutzung im Einzelsetting und im Teamprozess
- Auffrischung und Vertiefung bekannter systemischer Formate aus dem Zertifizierten Vertriebscoach ADG
- Erarbeitung prototypischer Workshopdesigns für die Praxis
- Bearbeitung von Praxisfällen
- Supervision
- Ausbau des Coaching Netzwerks

Nutzen

- Sie erweitern Ihren Methodenkoffer"ne Vielzahl ausgewählter Formate auf Basis der systemischen Strukturaufstellungen SySt® - nach Prof. Varga von Kibéd und Insa Sparrer.
- Sie lernen erprobte Vorgehensweisen zur „Übersetzung“ systemischer Tools"n Arbeitsalltag kennen.
- Es werden prototypische Workshop Designs für die Bereiche Teamentwicklung, Konfliktlösung und Veränderungsprozess erarbeitet, die direkt"r Praxis einsetzbar sind.
- Sie gewinnen Prozesssicherheit durch viele praktische Übungen. Somit gelingen Ihnen der professionelle Transfer sowie die Integration des Erlernten"s eigene berufliche Umfeld leicht und schnell.
- Sie haben die Möglichkeit, eigene Supervisionsanliegen einzubringen, die im Rahmen der Veranstaltung bearbeitet werden.
- Darüber hinaus erweitern Sie Ihr Coaching Netzwerk und profitieren von kollegialer Fallberatung zwischen anderen Vertriebscoaches.

Dozenten

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 freiberuflich als Dozentin für die ADG tätig. Wesentliche Grundlage ihrer Tätigkeit als Trainerin/Coach sind unterschiedliche systemische Aus-

und Weiterbildungen, davon sehr umfassend am SySt® -Institut München (Prof. Varga von Kibéd und Insa Sparrer) u.a. im Bereich Organisationsberatung und Businesscoaching. Zahlreiche weitere Aus- und Weiterbildungen (z.B. Provokative Therapie, Reiss Profile Master, structogram) runden ihren theoretischen Hintergrund ab.
