



Seminar

Vertriebscoaching"r Omnikanalberatung - Aufbaumodul für Vertriebscoaches

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00777

Termin

05.06.2024 - 07.06.2024

2.080,00 €

Bronze 1.976,00 €

Silber 1.934,40 €

Gold 1.872,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an Absolventen/-innen des Zertifizierten Vertriebscoach ADG, andere ausgebildete Coaches im Vertriebskontext. In der Qualifizierung zum Zertifizierten Vertriebscoach ADG haben Sie zahlreiche Grundlagen hierzu kennen und einzusetzen gelernt. In diesem Vertiefungsmodul übersetzen Sie die Inhalte auf die Einführung und Umsetzung der Omnikanalplattform. Darüber

hinaus wird Ihr Werkzeugkoffer mit praxiserprobten modernen und lebendigen Trainings- und Coachingformaten weiter bestückt.

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

Durch vielfältige Einflussfaktoren sind die Banken aktuell getrieben ihren Vertrieb immer wieder neu zu gestalten und aufzustellen. Ein wesentlicher Baustein ist hier die agile Einführung der Omnikanalplattform durch die Atruvia als zukünftige Software-Lösung für die Steuerung und den Vertrieb/die Beratung. Ständige Anpassungen und eine sich daraus veränderte Arbeitsweisen für alle Beteiligten werden alltäglich. Zur Sicherung des Vertriebs Erfolgs bedarf qualifizierter Mitarbeiter/-innen, die mit Spaß und Freude die Veränderungen in der Bankenbranche zum täglichen Doing leben und vermitteln.

Als Vertriebscoach begleiten Sie dieses aktiv und motivierend. Sie bestärken die Mitarbeiter/-innen in Ihrer jeweiligen Rolle und erarbeiten gemeinsam Lösungen für die Umsetzung.

Inhalte

- Auftragsklärung zur die Rolle des Vertriebscoaches in der Implementierung der Omnikanalplattform
- Training und Coaching in der agilen Entwicklung der Omnikanalplattform (MVPs)
 - Die Besonderheiten in der Implementierung „nicht perfekter Lösungen“ und deren ständige (Weiter-)Entwicklung
 - Professioneller Umgang mit möglichen Widerständen
- Methodik zur Entwicklung eines Trainings-/Coachingkonzepts zur Einführung und/oder Weiterentwicklung der Omnikanalplattform
- Training und Coaching in der Omnikanalstrategie für die unterschiedlichen Zugangskanäle der Kunden
- Lebendige Trainings- und Coachingformate für eigene Vertriebs trainings und -coachings nutzen
- Digital-Persönliche Trainings & Coachings – zeitgemäßer Einsatz unterschiedlicher Trainings- und Coaching-Kanäle
- Praxisorientierte Übungssequenzen aus dem Vertriebsalltag der Teilnehmer

Nutzen

- Sie wissen, wie Sie die agile Vorgehensweise der Atruvia zur Implementierung der Omnikanalplattform für Ihr Haus übertragen und in Umsetzung bringen.
- Sie lernen aktiv und agil neue Wege im Training und Coaching kennen und füllen so Ihre persönliche Toolbox.
- Sie erfahren, wie Sie Mitarbeiter/-innen für den Vertrieb der Zukunft und die Nutzung der Omnikanalplattform gewinnen.
- Sie profitieren von den Chancen der kollegialen Fallberatung, sowie einer hohen Praxis- expertise der erfahrenen Dozenten.

Dozenten

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 unterschiedlichen Vertriebseinheiten 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.

