



Seminar

Vertriebscoaching kompakt für diplomierte Systemische
(Business) Coaches ADG

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-01069

Termin

04.09.2024 - 06.09.2024

2.150,00 €

Bronze 2.042,50 €

Silber 1.999,50 €

Gold 1.935,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an Absolventen/-innen vom „diplomierten Systemischen (Business) Coach ADG“ oder vergleichbaren Ausbildung. Erlernen Sie im Rahmen unseres Ergänzungsprogramms für diplomierte Systemische Coaches und Business Coaches ADG alle wichtigen Aspekte eines Begleitungsprozesses für einen effizienten und erfolgreichen Vertrieb von Morgen. Dabei wird die

Anwendung des Coaching-
sowie des Training-on-the-job-
Prozesses für die
Zusammenarbeit mit Ihren
Vertriebsmitarbeitern"n Fokus
gestellt.

Wir beraten Sie gerne.



Carina Vogtmann-Schuth

Produktmanagerin

+49 2602 14-271

carina.vogtmann-schuth@adg-campus.de

Beschreibung

Vertriebserfolg und Effizienz steigern, Veränderungen begleiten sowie individuelle Entwicklungspotenziale erheben und fördern.

In einer von ständiger Veränderung bestimmten Zeit bedarf es schnellen Anpassung und hohen Flexibilität der Mitarbeiter. Persönliche und vertriebliche Weiterentwicklung ist unerlässlich.

Geändertes Kundenverhalten und eine damit einhergehende Veränderung der strategischen Ausrichtung der Genossenschaftsbanken erfordern leistungs- und vertriebsstarke MitarbeiterInnen, die auf höchstem Niveau ihren Vertriebsalltag organisieren.

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb erleben grundlegende Veränderungen bei gleichzeitig steigenden Anforderungen.

Sie als diplomierter Systemischer (Business) Coach stehen den Mitarbeitern (im Vertrieb) als Sparringspartner zur Verfügung. Mit zielgerichteten Methodiken aus der Begleitung im Vertrieb arbeiten Sie gemeinsam mit ihnen an Optimierungspotentialen – sowohl fachlich als auch persönlich.

Durch das Erlernen praxiserprobter Tools können Sie Ihr Wissen direkt in Ihren Alltag umsetzen sowie modern und zeitgemäß gestalten.

Zusätzlich erhalten Sie einen Einblick in Kommunikationsmodelle und Modelle zur Persönlichkeitsentwicklung, um erlernte Methoden mitarbeiter- und typgerecht anwenden zu können.

Inhalte

- Modelle zur Persönlichkeit und Kommunikation
- Abgrenzung der Methoden Training und Coaching
- Auftragsklärungsgespräch
- Optimale Gestaltung des ToJ Prozesses
- Feedback und nachhaltige Umsetzung
- Geeignete Coachingmethoden für vertrieblichen Begleitung
- Besonderheiten der Begleitung der Mitarbeiter/-innen in verschiedenen Vertriebskanälen
- Ideen im Rahmen digitaler Begleitungen

Nutzen

- Sie können Coaching von Training-on-the-Job (ToJ) 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/-in einzustellen und diesen optimal in seiner Persönlichkeit zu unterstützen.
- Ihr Coachingwissen wird in die Übersetzung der Methodik in klassischen Vertriebsalltag erweitert.
- Sie haben die Möglichkeit Ihre eigenen Praxisfälle mitzubringen und diese im Rahmen von kollegialer Fallberatung zu diskutieren.

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.

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 beruflichen 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.
