



Workshop

New Sales Leadership - Auf"ne neue Dimension

Preis
Details

Anmelde-Nr.

RT24-00044

Termin

26.02.2024 - 15.05.2024

5.180,00 €

Bronze 4.921,00 €

Silber 4.817,40 €

Gold 4.662,00 €

Platin 4.558,40 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Führungskräfte und Vorstände,
Leiter Vertrieb/KSC
Produkte – Mitarbeiter – Kunden
– Führungsstil

Der Vertrieb gilt als größter
Potenzialfaktor von Banken. In
einem übervollen Markt von
Produkten und
Dienstleistungen, die auf den
Kunden alle ähnlich wirken, gilt
es, das
Differenzierungsmerkmal"nden.
Daher kann ein gutes
Vertriebsteam"nem echten

Wettbewerbsvorteil werden.
Doch wie baue ich ein gutes
Vertriebsteam auf? Nachhaltige
Führung und emotionale
Bindung gehören ebenso dazu
wie der Blick"e Zukunft und das
Steuern von Erfolgsfaktoren.

Wir beraten Sie gerne.



Michelle Schneider
Produktmanagerin

Telefon: (0 26 02) 14-1 74
Mobil: 0151 28 29 51 55

Beschreibung

Sich im übervollen Markt von Produkten und Dienstleistungen vom Wettbewerb abzusetzen, ist eine große Kunst. Doch selbst wenn Sie Ihr Differenzierungsmerkmal gefunden haben, stellt sich die Frage: Wie erreiche ich meine Kunden? Welche Möglichkeiten bieten mir dafür in Zukunft Künstliche Intelligenz (KI) und Omnikanal-Plattform (OKP)? Und welche Fähigkeiten und psychologische Begleitung braucht mein Vertriebsteam, "voller Kraft, mit Vision, Kreativität und Innovation erfolgreich"e Zukunft"euern?

In dem Workshop „[New Sales Leadership – Auf"ne neue Dimension](#)“ werden die Ansprüche, die in Zukunft auf den Vertrieb wirken, miteinander kombiniert: Nachhaltigkeit, New Work, Sales Performance. Evidenzbasierter Vertrieb wird mit Best Practice verknüpft.

Steigern Sie Ihren Vertriebs Erfolg und nehmen Sie unter anderem aus dem Workshop mit Return of Invest (ROI) und Umsetzungsbegleitung auch den Blickwinkel mit, wie Sie einen in Schiefelage geratenen Vertrieb wieder anschlussfähig gestalten.

Inhalte

1. Baustein - Führen im Vertrieb (26.02. - 29.02.2024, Schloss Montabaur)

- Wissenschaft und Praxis in Fusion: Wenn Sie wissen, was die Wissenschaft"gen hat, wissen Sie, was Wirkung hat.
 - Vertriebsergebnisse: evidenzbasiert und praktisch
 - Studie leicht gemacht - Treiber von 30 % mehr Ergebnis
 - Facts, die überraschen –"rtrauensvoller Zusammenarbeit mit Kunden und Mitarbeitern (Trust Management)
 - Ergebnis-Booster: Worüber sich Kund:innen freuen und was Teammitglieder durchstarten lässt
 - Führen mit Zielen und Sinn – Vertriebsvision praktisch angehen
- Am Puls der Zeit: Cross-over und BVR-Einblicke
 - „in den Suppentopf“ anderer schauen
 - OKP Omnikanal und Bildschirm der Zukunft
 - BVR-Insights aktuell und direkt aus Berlin
 - Führen: Wenn ein Luxusship in Schiefelage geraten ist und was die Grundlage ist, damit der Vertrieb wieder anschlussfähig ist
 - Sales-Lab mit Rundum-Blick
- Psychologische Entlastung aktiv steuern
 - Fokus Psychologie für Nachhaltigkeit und Aufsichtsrecht
 - Psychologische Entlastung aktiv steuern: wie Vertriebsmitarbeiter"rer Kraft bleiben
 - Quick-Check: Chancen ergreifen – was Mitarbeiter und Kunden voranbringt
 - So lehrt man Vertrauen, Empathie und Mut für die Unterschriftsfrage
 - Neue Feedbackformen und Bewährtes – gelebtes Wissensmanagement und Risikomanagement"r Vertriebsbank
 - Coaching – Mentoring – Training – Treffsicher das Setting zur Vertriebsstärkung wählen
 - Rollenklarheit
- Vertriebslich Durchstarten: eine adaptive Organisation liefert die Gewinner der Zukunft – Bestandteile und Wege
- Führung sollte nachhaltig sein

- Moderne Personalentwicklung"ner adaptiven Vertriebsorganisation
- Entwicklung von Nicht-Bankern für Sales
- Sales-Leadership visionär und greifbar – Ambidextrie leben
- Vertriebsvision – ein klares Bild macht messbar Sinn
- Im Vertrieb auf Veränderungen vorbereiten und Handlungsmöglichkeiten erkennen
- Innovation und Kreativität im Vertrieb fördern (für Produktideen und Kundenüberraschungen)

2. Baustein – Vertriebsmarkt (online: 14 - 15.05.2024 jeweils 08.30 Uhr bis 13.00 Uhr)

- Austausch"n Erfahrungen: Failing Out Loud + Highlights
- Mystery Shopping – Was ist, wenn Mitarbeiter Spaß an Qualität haben?
- Stippvisite im Vertriebsstraining

Nutzen

Ihr Nutzen als Teilnehmer:in:

- Sie schärfen Ihr Führungs- und Vertriebsverständnis mit den neuesten Methoden und Instrumenten.
- Sie erkennen die aktuellen Anforderungen an Führung und lernen, diese in Ihr Handeln zu überführen.
- Sie können anhand von Coachingaspekten wertschätzend und zielorientiert Ihre Mitarbeiter motivieren.
- Sie steigern Ihren Vertriebs Erfolg durch kleinste Veränderungen.
- Sie verstehen Konflikte als Chance und können diese konstruktiv lösen.

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Ihre Führungskraft lernt, wie Vertrauen und Mut sowohl intern als auch im Vertrieb"chhaltigem Erfolg führen.
- Der Vertriebs Erfolg erhält durch die veränderte Art der Führung enormen Auftrieb.
- Ihre Führungskraft bekommt Werkzeug"e Hand,"s Omnikanalgeschäft mit Blick auf die Personalentwicklung ganzheitlich voranzutreiben.

Dozenten

Gabriele Herdin, HERDIN Personal Management Training

Gabriele Herdin strategische HR-Business Partnerin, Trainerin und Coach ist Prüferin für den Berufsverband für Training, Beratung und Coaching (BDVT) und zertifiziert bundesweit Trainer**innen und Coaches. Sie ist psychotherapeutisch und bankbetriebswirtschaftlich ausgebildet.

Sie ist eine Expertin, wenn"rum geht, schweren Themen Leichtigkeit"ben und wie man weiche Themen und harte Fakten gleichzeitig im Blick haben kann. Lernen durch Erleben steht dabei im Mittelpunkt. Sie ist ausgezeichnet

mit dem „Innovationspreis“ vom Bankmagazin für ein erfolgreiches Talent Management Programm.

Sie gibt ihr Wissen als Lehrcoach genauso weiter, wie als Beraterin für Genossenschaftsbanken"rategischem Personalmanagement und evidenzbasierter Vertriebsförderung.
