

## 3. Zertifizierter Vertriebscoach ADG

Qualifizierungsprogramm



Cooperative



Leadership

Development





### **Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Führungskräfte, (Vertriebs-)Trainer und Coaches

### **Effizienz und Vertriebs Erfolg 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 Vertriebscoach 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.



#### Ihr Nutzen als Teilnehmer

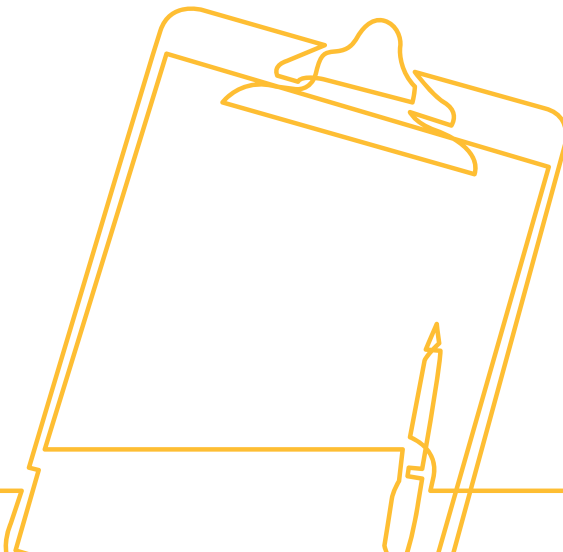
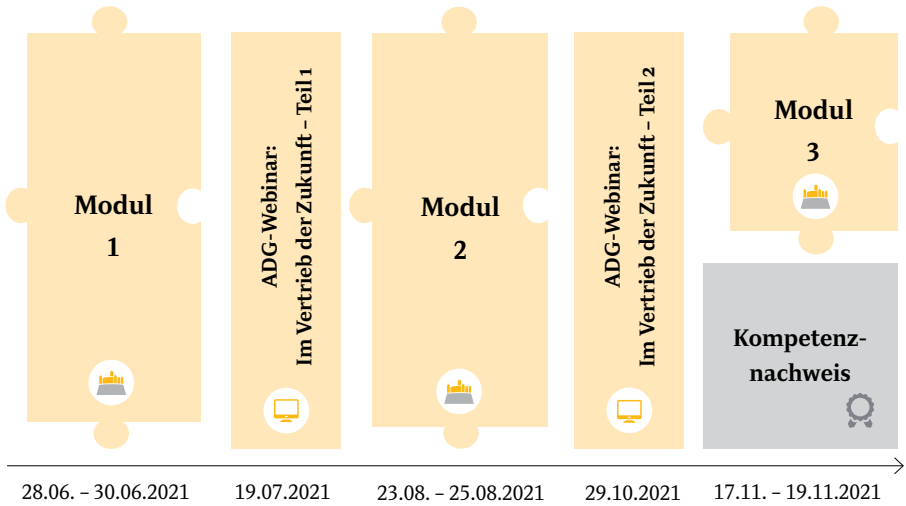
- Sie können Coaching von Training on the Job unterscheiden und beides zielgerichtet einsetzen.
- Sie lernen erprobte Methoden der Vertriebsbegleitung für unterschiedliche Vertriebskanäle kennen und können Ihre Unterstützung auf die jeweiligen spezifischen Anforderungen ausrichten.
- Sie kennen alle 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.



#### Der Nutzen für Ihre Bank:

- Coaching unterstützt Mitarbeiter bei der Ausschöpfung ihres gesamten Potenzials.
- Coaching ist ein Instrument, um beim Mitarbeiter auch in herausfordernden Situationen Leistungsfähigkeit und Gesundheit zu stärken.
- Coaching bietet die Möglichkeit, persönliche Hemmnisse des Mitarbeiters zu bearbeiten.
- Die Qualität des Vertriebes wird verbessert und die Mitarbeiterzufriedenheit gesteigert.
- Omnikanalcoaches sind aufgrund des systemischen Ansatzes in der Lage das Veränderungsmanagement auch in der Gesamtbank bei Bedarf

## Ablauf des 3. Zertifizierten Vertriebscoach ADG



## Inhaltsschwerpunkte

3 Tage



### Modul 1

- 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

3 Tage



### Modul 2

- 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
  - Präsenzberatung
  - Telefonische Beratung

3 Tage



### Modul 3

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

## Hinweis

Zwischen den Modul 1 und Modul 2 sowie zwischen Modul 2 und 3 findet jeweils ein ca. 120-minütiges Praxistransfer-Webinar statt

Nach dem erfolgreichen Abschluss eines mündlichen Kolloquiums und einer praktischen Coaching-Demonstration innerhalb des 3. Moduls erwerben die Teilnehmer den Titel „Zertifizierter Vertriebscoach ADG - Der Coach im Vertrieb der Zukunft“.



### Ihre Dozenten:

*Renate Moyer, CP Bankpartner AG*

Die Basis der Arbeit von Renate Moyer 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.

*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.“





**Ihre Ansprechpartnerin bei der ADG:**

Jacqueline Kuch

Expertin Coaching und Softskills, Team HR & Learning

T: +49 2602 14-364

[jacqueline\\_kuch@adgonline.de](mailto:jacqueline_kuch@adgonline.de)

**Termine/Anmelde-Nr.:**

**3. Zertifizierter Vertriebscoach (RT0121-015)**

**Modul 1:** 28.06. – 30.06.2021

**ADG-Webinar:** Im Vertrieb der Zukunft – Teil 1

19.07.2021 | 10:00 – 12:00Uhr

**Modul 2:** 23.08. – 25.08.2021

**ADG-Webinar:** Im Vertrieb der Zukunft – Teil 2

29.10.2021 | 10:00 – 12:00 Uhr

**Modul 3 + Kompetenznachweis:** 17.11. – 19.11.2021

Sollten Sie am 3. Zertifizierten Vertriebscoach terminlich nicht teilnehmen können, setzen Sie sich gern mit uns in Verbindung unter [jacqueline\\_kuch@adgonline.de](mailto:jacqueline_kuch@adgonline.de).

**Preis für Mitglieder der ADG/des Fördervereins:**

EUR 5.390,-

**Preis für Nichtmitglieder der ADG/des Fördervereins:**

EUR 6.740,-



# Zertifizierter Vertriebscoach ADG



## Anmeldung und organisatorische Fragen:

Servicecenter Seminare

T: +49 2602 14-500

F: +49 2602 1495-500

service@adgonline.de

**3. Zertifizierter Vertriebscoach**

Anmelde-Nr.: RT0121-015

zur Online-Anmeldung



---

Firma/Institut

---

Name/Vorname

---

Straße/Postfach

---

PLZ/Ort

---

Position

---

E-Mail

---

Telefon

---

Zugangskennung VR-Bildung

---

Datum

Unterschrift und Stempel

[www.adgonline.de](http://www.adgonline.de)

**Akademie Deutscher  
Genossenschaften e. V.**  
Schloss Montabaur  
56410 Montabaur

**Zentrale:**  
T: +49 2602 14-0

**Servicecenter Seminare:**  
T: +49 2602 14-500  
[service@adgonline.de](mailto:service@adgonline.de)