

4. Zertifizierter Vertriebscoach ADG Coach im Vertrieb der Zukunft

Termin:

03.11.2021 – 11.05.2022

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

Der Nutzen für Ihre Bank:

- 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.

Inhaltsschwerpunkte:

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

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
 - Telefonische Beratung
 - Präsenzberatung

Modul 3

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

Organisatorisches

Ihre Dozenten:

Renate Moye und Rainer Aßmann, CP Bankpartner AG
Die Basis der Arbeit von Renate Moye 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 Moye 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.

Fax-Anmeldung 02602 14 95-500

Termin:

Modul 1: 03.11. – 05.11.2021
Modul 2: 10.01.2022, 14:00 Uhr
Modul 3: 21.03. – 23.03.2022
Modul 4: 11.04.2022, 10:00 Uhr
Modul 5: 09.05. – 11.05.2022

Anmelde-Nr.:

RT0121-040

Preis:

EUR 5.390,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 6.740,- für Nicht-Mitglieder

Diese Veranstaltung kann auch in Ihrer Region angeboten oder als Qualifizierungsmaßnahme direkt in Ihrem Haus durchgeführt werden

4. Zertifizierter Vertriebscoach ADG Coach im Vertrieb der Zukunft

Name, Vorname

Position

E-Mail Teilnehmer

E-Mail Hauptansprechpartner

Institut

Telefon Teilnehmer

Straße/Postfach

Zugangskennung VR-Bildung

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabaur verfügt über drei Zimmerkategorien*. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.

Standard Comfort Superior

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: www.adgonline.de/adg-hotelpreise. Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:

keine Vorabendanreise keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

Bahn PKW PKW-Mitfahrer

Ihre Seminarunterlagen und Skripte stellen wir Ihnen digital zur Verfügung.

*Bei Übernachtung in externen Hotels gelten diese Zimmerkategorien nicht.

Ansprechpartner für inhaltliche Fragen

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Jacqueline Kuch
B. A.

T: (02602) 14-364

F: (02602) 1495-364

jacqueline_kuch@adgonline.de

Anmeldung/organisatorische Fragen

Servicecenter Seminare

T: (02602) 14-500

F: (02602) 1495-500

service@adgonline.de

Akademie Deutscher Genossenschaften ADG

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adgonline.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2021