



An die
Kreditgenossenschaften

Rösrath, 12.03.2015

VC5044 Gut aufgestellt - Fußballstrategien für den Vertrieb und Verkauf - Das etwas andere Training für Ihr Beraterteam

Sehr geehrte Damen und Herren,

eine Fußballmannschaft steht mit Spielern/innen wie ein Unternehmen mit ihren Mitarbeitern im ständigen Wettbewerb. Erneuerungen und Veränderungen gehören zum Tagesgeschäft. Es gilt den „Tabellenplatz“ zu halten oder zu verbessern. Die Fußballwelt lässt nicht nur Rückschlüsse auf funktionierende Organisationen und Projekte zu, auch Identifikation, Motivation und die Steigerung der Leistungsbereitschaft gehören dazu. Kundenorientierung für eine wachsende „Fankultur“ sind ebenfalls wichtige Merkmale, wie Strategien im Verkauf um mit Kunden in der Beratung immer auf „Ballhöhe“ zu sein.

Möchten Sie

- Die Fußballwelt als Analogie zur Arbeitswelt für neue Sichtweisen kennen lernen?
- Ihre Erkenntnisse erweitern und spielerische Elemente für Transferprozesse nutzen?
- Impulse und Motivation zur Kundenorientierung außerhalb gewohnter Muster erleben?
- Mentale Hilfe zum Abschalten und Auftanken um emotionale Bremsen zu lösen, um gestärkt und erfolgreicher in beruflichen Situationen zu agieren.

Im Training erfahren Sie viele Parallelen zum Arbeitsalltag. Selbst nicht fußballinteressierte Teilnehmer/innen erkennen Zusammenhänge aus einem völlig anderen Blickwinkel, um sie in den beruflichen Kontext einzubringen. In der Sportschule Hennef erleben Sie ein Intervalltraining mit Outdoor - Elementen als Transferprozess zum Inspirieren - Stimulieren - Aktivieren. Mit neuen Ansichten und Einsichten entwickeln Sie Kreativität, Strategien und steigern Ihre Sozial- und Methodenkompetenz.

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser

gez. Sven Langner

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de



VC5044 „Gut aufgestellt“ - Fußballstrategien für den Vertrieb und Verkauf Ideal als Inhouse-Training für Ihr Beraterteam!

ZIELGRUPPE	Kundenberater und Kundenbetreuer
IHR NUTZEN	Sie entfalten Potentiale, Kreativität, mehr Selbstvertrauen und schöpfen daraus neue Energie. Sie erleben die reichhaltigen Facetten der Fußballwelt als Parallelen und transferieren sie in den Berufsalltag. Hinsichtlich Ihrer Denk- und Verhaltensgewohnheiten erhalten Sie Motivation und neue Impulse. Sie entwickeln durch erlebtes Lernen, kognitives Speichern und einer emotionalen Verankerung eine neue Sichtweise. Zusammenhänge und Erkenntnisse übertragen Sie erfolgreich und nachhaltig in Ihre berufliche Praxis.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">• Die Fußballwelt als Parallelen für Vertriebs- und Verkaufsstrategien• EKG: Emotionales-Kunden-Gespräch• „Doppelpass“: Beziehungsmanagement• „Spiel Aufbau“: Das strukturierte Verkaufs- und Beratungsgespräch• Kunden öffnen – Menschen gewinnen• „Das Runde muss ins Eckige“: Ziele setzen - Ziele erreichen• Cross-Selling <p>Das Training ist ideal als Inhousemaßnahme für Ihr Berater- bzw. Vertriebsteam!</p> <p>Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt. Mitzubringen sind Sportkleidung, Fußball- oder Turnhallenschuhe.</p>
TERMIN/ORT	21.05.2015 - 22.05.2015 Sportschule Hennef http://www.sportschule-hennef.de/
TRAINER	Jorge Martins, Betriebswirt / Dozent an der Sportschule Hennef / DFB Trainerlizenz
IHRE INVESTITION	650 EUR zzgl. Übernachtungs- und Verpflegungskosten

Jorge Martins hat eine über 20-jährige Vertriebs- und Führungserfahrung in den Bereichen Finanzdienstleistung, Industrie und Handel. Sein Konzept, Parallelen der Fußballwelt auf die Berufswelt zu übertragen, eröffnet neue Sichtweisen und schafft Nachhaltigkeit.