



An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: Sven Langner
Durchwahl: 0251 7186-8412
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: sven.langner@rwgv.de

Rösrath, 27.10.2015

Modul VC3025 Zertifizierter Vertriebstrainer
Modul VC3043 Zertifizierter Vertriebstrainer (RWGV) Neu: Zusätzliche
Ausbildung mit dem Schwerpunkt Genossenschaftliche Beratung
Zielgruppe: Führungskräfte, Trainer, Coaches, Multiplikatoren

Sehr geehrte Damen und Herren,

unterstützen Sie Ihre Kollegen mit motivierenden Vertriebsschulungen und hilfreichen Tipps am Arbeitsplatz. Als zertifizierter Vertriebstrainer gestalten Sie lebendige und motivierende Gruppentrainings in Ihrem Vertriebsteam. Sie lernen, wie Sie den Beraterkollegen professionelles und wirkungsvolles Feedback am Arbeitsplatz geben. Sie sorgen mit Ihrem Engagement dafür, dass die Berater Ihre Ziele leichter erreichen - qualitativ und quantitativ.

2016 haben Sie die Wahl. Entweder Sie entscheiden sich für die allgemeine Ausbildung zum Zertifizierten Vertriebstrainer oder Sie wählen die Ausbildung mit dem inhaltlichen Schwerpunkt Genossenschaftliche Beratung. Schauen Sie in die Anlagen, beide Varianten sind beschrieben. Ihre Fragen beantwortet Ihnen Sven Langner, Tel.: 0251.7186-8412, E-Mail: sven.langner@rwgv.de

Melden Sie sich jetzt an - per Anmeldefax oder über unser Serviceportal (www.rwga-serviceportal.de).

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser gez. Sven Langner

Übrigens: Die Teilnehmerzahl je Ausbildung ist auf 8 Personen begrenzt, d.h. optimale Qualifizierungsbedingungen für Sie!

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de



VC3025 Zertifizierter Vertriebstrainer (RWGV)

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter die Spaß am Vertrieb haben und die sich im Trainingsbereich weiterentwickeln wollen.
IHR NUTZEN	<ul style="list-style-type: none">• Sie erkennen und fördern das Potential Ihres Vertriebsteams• Sie trainieren Ihr Team bedarfsgerecht direkt vor Ort zu aktuellen Vertriebsthemen• Sie geben Ihr Vertriebsexperten-Wissen mit nachhaltigem Lernerfolg weiter• Sie erweitern Ihre Kommunikations-, Methoden- und Medienkompetenz• Sie begleiten Ihre Kollegen vor Ort am Arbeitsplatz und geben professionelles Feedback und Tipps im Rahmen eines Training-on-the-Job• Sie meistern auch schwierige Gesprächs- und Trainingssituationen• Sie machen Ihr Vertriebsteam erfolgreicher - qualitativ und quantitativ
INHALT	<ul style="list-style-type: none">• Lernpsychologie: der wirkungsvolle Methoden- und Medieneinsatz• Konzeption von Trainings on the Job und Vertriebsschulungen• Authentisch und klar Feedback geben• Trainingserfolge überprüfen und darauf aufbauen• Motivation aufbauen und stärken• Umgang mit schwierigen Trainingssituationen und Widerständen gegen Vertriebstätigkeit und -ziele• Praxistraining mit Videofeedback• Prüfung zum Zertifizierten Vertriebstrainer (RWGV) <p>Die Prüfung am letzten Tag des Seminars besteht aus 2 praktischen Übungen.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Gruppentraining: Sie leiten ein Vertriebstraining mit einem selbstgewählten Thema.2. Feedbackgespräch: Sie geben einem Kundenberater Rückmeldung über dessen Beraterleistung in einem Kundengespräch.
TERMIN/ORT	7 Tage, inklusive Prüfungstag Teil 1: 29.08. - 01.09.2016 Teil 2: 04.10. - 06.10.2016, Weissenburg Hotelbetrieb, Billerbeck
DOZENT	Agathe Gandaa, www.kommunikationsraum.info
IHRE INVESTITION	2.060 EUR Optimale Qualifizierungsbedingungen: Der Teilnehmerkreis umfasst max. 8 Personen. Teilnehmer bewerten das Seminar durchschnittlich mit der Note 1,2!

Um den Lerntransfer zu sichern, erarbeitet jeder Teilnehmer vor Beginn der Ausbildung ein eigenes Trainingsprojekt (Arbeitsaufwand ca. 1-2 Stunden). Zwischen den einzelnen Seminarabschnitten führen die Teilnehmer Kurzschulungen und/oder Praxistrainings durch (Arbeitsaufwand ca. 1 Tag).

VC3043 Zertifizierter Vertriebstrainer (RWGV)

Besonderheit: Diese Ausbildung hat den inhaltlichen Schwerpunkt Genossenschaftliche Beratung.

ZIELGRUPPE Führungskräfte, Trainer, Coaches, Multiplikatoren, die die Einführung der Genossenschaftlichen Beratung (GB) in der Bank begleiten und Mitarbeiter trainieren.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Herausforderungen der Genossenschaftlichen Beratung für die Vertriebspraxis
- Sie begleiten Ihre Kollegen und Mitarbeiter erfolgreich in diesem Veränderungsprozess
- Sie kennen Instrumente, um den Einführungsprozess menschen- und zielorientiert zu gestalten
- Sie leiten motivierende Trainings zu allen Themenfeldern der GB
- Sie unterstützen die Kollegen mit Feedback und hilfreichen Tipps im Praxistraining vor Ort
- Sie sorgen für eine nachhaltige und erfolgreiche Umsetzung der GB in der Bank

INHALT

- Die Genossenschaftliche Beratung einführen: Worauf ist als Trainer zu achten?
- Veränderung veranschaulichen und diskutieren: die Changemap als Kommunikationsinstrument
- Konzeption von Vertriebsschulungen und Praxistrainings zur GB
- Praxisübungen mit Videofeedback in der Schulungsbank der RWGV Akademie
- Training-on-the-Job: authentisch und klar Feedback geben
- Motivation fördern und stärken
- Umgang mit schwierigen Trainingssituationen und Widerständen
- Praxistrainings mit der Schulungsbank der RWGA
- Von Erfahrung profitieren: Tipps von Experten und Praktikern, die die Einführung der GB in vielen Banken bereits begleitet haben.
- Prüfung zum Zertifizierten Vertriebstrainer (RWGV)

Die Prüfung am letzten Tag des Seminars besteht aus 2 praktischen Übungen:
1. Gruppentraining: Sie leiten ein Vertriebstaining zu einem Thema aus der GB.
2. Feedbackgespräch: Sie geben einem Kundenberater Rückmeldung über dessen Beraterleistung in Rahmen einer GB.

TERMIN/ORT 7 Tage, inklusive Prüfungstag
Teil 1: 11.04. - 14.04.2016
Teil 2: 20.06. - 22.06.2016, Landhotel Naafs-Häuschen, Lohmar

DOZENT Agathe Gandaa, www.kommunikationsraum.info
Alexander Koll, Praxistrainer Genossenschaftliche Beratung (RWGA)

IHRE INVESTITION 2.400 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten

Optimale Qualifizierungsbedingungen: Der Teilnehmerkreis umfasst max. 8 Personen.

Die Ausbildung ist sowohl für Personen mit keinen oder geringen Trainervorkenntnissen als auch für bereits ausgebildete Trainer und Coaches geeignet. Grundkenntnisse über die Beratungsphilosophie der GB und des Vorgehens, z.B. das KBM, sind vorteilhaft. Zur Vorbereitung empfehlen wir die Web-Based-Trainings der RWGA.