



An die  
Kreditgenossenschaften

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

Rösrath, 26.11.2015

**VC3001 Zertifizierter Vertriebscoach (RWGV)  
Verhaltensmuster und Einstellungen ändern - mit den richtigen Instrumenten!  
Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb, die eine  
Coachingfunktion übernehmen werden**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Verkaufserfolg entwickelt sich nicht von alleine. Verkäufer mit Potenzialen müssen gezielt gefördert und begleitet werden. Dies ist die Aufgabe des Vertriebscoaches. Er analysiert die Potenziale und Hemmnisse und erarbeitet mit dem Mitarbeiter einen Maßnahmenplan für den erfolgreichen Verkauf. Coaching geht über bloßes Feedback-Geben weit hinaus. Es unterstützt dabei, das eigenverantwortliche vertriebsorientierte Handeln der Mitarbeiter zu entwickeln und zu fördern. Die Ausbildung

Zertifizierter Vertriebscoach (RWGV)

befähigt Sie, den Coachingprozess im eigenen Unternehmen zu initiieren und zu steuern. Sie lernen wesentliche Instrumente kennen und anwenden, um den Entwicklungsprozess beim Mitarbeiter professionell und nachhaltig zu unterstützen.

Melden Sie sich jetzt an - per Anmeldefax oder über unser Serviceportal ([www.rwga.de](http://www.rwga.de)).

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser

gez. Sven Langner

Qualifikation braucht einen Partner. [www.rwga.de](http://www.rwga.de)



## **VC3001 Zertifizierter Vertriebscoach (RWGV)**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Führungskräfte, die ihre Mitarbeiter sowie Mitarbeiter, die Kollegen durch Coaching-Prozesse weiterentwickeln wollen
<b>IHR NUTZEN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sie initiieren und steuern Coachingprozesse im eigenen Unternehmen</li><li>• Sie unterstützen die persönlichen Entwicklungsprozesse bei Ihren Mitarbeitern professionell und besonders nachhaltig</li><li>• Sie analysieren persönliche Verkaufswiderstände und unterstützen deren Abbau</li><li>• Gemeinsam mit dem Mitarbeiter entwickeln Sie einen individuellen Maßnahmenplan für den erfolgreichen Verkauf</li><li>• Insgesamt fördern Sie ressourcenorientiert das eigenverantwortliche, unternehmerische Handeln Ihrer Mitarbeiter</li><li>• Alle Tools sind nicht nur im Rahmen von Coachingprozessen, sondern auch im Rahmen von Führung und Personalentwicklung einsetzbar.</li></ul>
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Systemisches Coaching</li><li>• Ressourcenorientiertes Menschenbild</li><li>• Grundhaltungen im Coaching</li><li>• Rollenklärung bei Führungskräften</li><li>• Bestandteile und Ablauf des Coaching-Prozesses (Startphase, Diagnose der Hemmnisse, Umsetzungsphase und Kontrolle, Abschlussphase und Transfersicherung)</li><li>• Wirkungsvolle Gesprächsführung im Coaching</li><li>• Auswahl bewährter Coaching-Instrumente/Interventionen und deren Auswirkungen auf Mitarbeiter und Prozess</li><li>• Gezielter Einsatz von systematischen und lösungsorientierten Fragetechniken</li><li>• Ressourcenaktivierung</li><li>• Veränderung von Einstellungen und Verhaltensmustern</li><li>• Schwierige Situationen und Widerstände für den Erfolg nutzen</li><li>• Erfahrungsaustausch und Umsetzungsbegleitung</li><li>• Zertifizierung: Coaching-Gespräch und ein Fachgespräch</li></ul> <p>Die Inhalte der Ausbildung sind auf alle Mitarbeiter im Bankbetrieb anwendbar (nicht nur auf Mitarbeiter im Vertrieb).</p> <p>Dauer: 3 x 3 Tage, inklusive Zertifizierung</p> <p>Optimale Qualifizierungsbedingungen:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- maximal 8 Teilnehmer!</li><li>- Absolventen geben der Ausbildung die Note 1,3!</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	Teil 1: 21.03. - 23.03.2016, Teil 2: 25.04. - 27.04.2016, Teil 3: 06.06. - 08.06.2016 RWGA Forsbach
<b>DOZENT</b>	Trainerin: Lydia Weyres, Diplom Psychologin, Diplom-Coach, Lehrbeauftragte an der FH Köln
<b>IHRE INVESTITION</b>	2.650 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten.