



RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A044/2016

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: S. Langner/ M. Köhler
Durchwahl: 0251 7186-8412
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: sven.langner@rwgv.de

Forsbach, 19.02.2016

Modul VC3043
Zertifizierter Vertriebstrainer (RWGV) - Schwerpunkt Genossenschaftliche Beratung
Zielgruppe: Ideal für Trainer, Coaches und Multiplikatoren

Sehr geehrte Damen und Herren!

Sie sind gerade dabei die Genossenschaftliche Beratung (GB) einzuführen?

Dann benötigen Ihre Beraterkollegen Unterstützung.

Präsentieren Sie die Inhalte und Prozesse der GB in motivierenden Vertriebsschulungen. Geben Sie Ihr Wissen und Ihre Erfahrung weiter, z.B. mit hilfreichen Tipps im Rahmen professioneller Praxisbegleitung. Als zertifizierter Vertriebstrainer gestalten Sie lebendige 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.

Qualifizieren Sie sich für diese anspruchsvolle Aufgabe. Ihre Fragen beantwortet Ihnen gerne 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.de).

Mit freundlichen Grüßen
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

i.V. gez. Manfred Schlösser i.A. gez. Sven Langner

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de

Sitz des Unternehmens: Münster • Registergericht: Münster • Vereinsregister-Nr.: VR 4350
Vorstandsmitglieder: Ralf W. Barkey (Vorsitz) – Siegfried Mehring • Vorsitzender des Verwaltungsrates: Klaus Geurden
Hinweis: Es gelten die „Sonderbedingungen des RWGV für die Teilnahme an Bildungsveranstaltungen“ der Akademie.



VC3043 Zertifizierter Vertriebstainer (RWGV) **Inhaltlicher Schwerpunkt: Genossenschaftliche Beratung**

ZIELGRUPPE	Führungskräfte, Trainer, Coaches, Multiplikatoren, die die Einführung der Genossenschaftlichen Beratung (GB) in der Bank begleiten und Mitarbeiter trainieren.
IHR NUTZEN	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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• Von Erfahrung profitieren: Tipps von Experten und Praktikern, die die Einführung der GB in vielen Banken bereits begleitet haben.• Prüfung zum Zertifizierten Vertriebstainer (RWGV) <p>Die Prüfung am letzten Tag findet in der RWGA in Forsbach statt. Sie besteht aus zwei praktischen Übungen:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Gruppentraining: Sie leiten ein Vertriebstaining zu einem Thema aus der GB.2. Feedbackgespräch: Sie geben einem Kundenberater Rückmeldung über dessen Beraterleistung im Rahmen einer GB.
TERMIN/ORT	7 Tage, inklusive Prüfungstag Teil 1: 11.04. - 14.04.2016, Landhotel Naafs-Häuschen, Lohmar Teil 2: 20.06. - 22.06.2016, Landhotel Naafs-Häuschen, Lohmar
TRAINER	Agathe Gandaa, www.kommunikationsraum.info Alexander Koll, Praxistrainer Genossenschaftliche Beratung (RWGA)
IHRE INVESTITION	2.400 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. 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.