



RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A151/2016

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: S. Langner/M. Köhler
Durchwahl: 0251 7186-8003
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: sven.langner@rwgv.de

Forsbach, 21.06.2016

Modul VC3025 Zertifizierter Vertriebstainer (RWGV) - das Beraterteam erfolgreich machen - Zielgruppe: Trainer, Coaches und Multiplikatoren, die in Vertriebschulungen Wissen vermitteln und ihren Kollegen Feedback geben

Sehr geehrte Damen und Herren,

unterstützen Sie Ihre Beraterkollegen mit motivierenden Vertriebschulungen und hilfreichen Tipps am Arbeitsplatz. Als zertifizierter Vertriebstainer gestalten Sie zum einen lebendige Gruppentrainings in Ihrem Vertriebsteam. Zum anderen lernen Sie, wie Sie den Beraterkollegen wirkungsvolles Feedback am Arbeitsplatz geben.

Sie sind gerade dabei die Genossenschaftliche Beratung (GB) einzuführen? Dann benötigen Ihre Beraterkollegen Unterstützung. Präsentieren Sie die Inhalte und Prozesse der GB in motivierenden Vertriebschulungen. Geben Sie Ihr Wissen und Ihre Erfahrung weiter, z. B. mit hilfreichen Tipps im Rahmen professioneller Praxisbegleitung.

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.



VC3025 Zertifizierter Vertriebstainer (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 Vertriebstainer (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 Vertriebstaining 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, jeweils im Weissenburg Hotelbetrieb GmbH, Billerbeck
TRAINER	Agathe Gandaa, www.kommunikationsraum.info
IHRE INVESTITION	2.060 EUR zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten 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).