RWGV Akademie

RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A211/2016

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

An die Kreditgenossenschaften

Forsbach, 31.08.2016

Modul VC3001
Zertifizierter Vertriebscoach (RWGV) - Mitarbeiter zum Vertriebserfolg coachen
Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter, die eine Coachingfunktion übernehmen werden

Sehr geehrte Damen und Herren,

Verkaufserfolg entwickelt sich nicht von alleine. Berater 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 gleich an: mit dem angehängten Anmeldefax oder über das Serviceportal (www.rwga.de)!

Mit freundlichen Grüßen
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

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

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.

RWGV Akademie

VC3001 Zertifizierter Vertriebscoach (RWGV)

ZIELGRUPPE	Führungskräfte, die ihre Mitarbeiter sowie Mitarbeiter, die Kollegen durch Coaching-Prozesse weiterentwickeln wollen
IHR NUTZEN	• Sie initiieren und steuern Coachingprozesse im eigenen Unternehmen • Sie unterstützen die persönlichen Entwicklungsprozesse bei Ihren Mitarbeitern professionell und besonders nachhaltig • Sie analysieren persönliche Verkaufswiderstände und unterstützen deren Abbau • Gemeinsam mit dem Kundenberater entwickeln Sie einen individuellen Maßnahmenplan für den erfolgreichen Verkauf • Sie fördern das eigenverantwortliche, unternehmerische Handeln der Kundenberater • Sie sorgen für einen sofort spürbaren Umsetzungserfolg am Markt
INHALTE	• Praxisrelevantes Wissen zum Systemischen Coaching • Ressourcenorientiertes Menschenbild • Grundhaltungen im Coaching • Rollenklärung bei Führungskräften • Bestandteile und Ablauf des Coaching-Prozesses (Startphase, Diagnose der Hemmnisse, Umsetzungsphase und Kontrolle, Abschlussphase und Tranfersicherung) • Wirkungsvolle Gesprächsführung im Coaching • Auswahl bewährter Coaching-Instrumente/Interventionen und deren Auswirkungen auf Coachee und Prozess • Gezielter Einsatz von systematischen und lösungsorientierten Fragetechniken • Ressourcenaktivierung • Veränderung von Einstellungen und Verhaltensmustern • Schwierige Situationen und Widerstände für den Erfolg nutzen • Erfahrungsaustausch und Umsetzungsbegleitung • Zertifizierung: Coaching-Gespräch und ein Fachgespräch Dauer: 3 x 3 Tage, inklusive Zertifizierung Optimale Qualifizierungsbedingungen: - maximal 8 Teilnehmer! - Absolventen geben der Ausbildung die Note 1,3!
TERMIN/ORT	Teil 1: 24.10.-26.10.2016, Teil 2: 05.12.-07.12.2016, Teil 3: 16.01.-18.01.2017 in der RWGA in Forsbach
IHRE INVESTITION	2.650 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten.