Vertriebstrainings erfolgreich gestalten

VBQ-24-dod

Zielgruppe

Hausinterne Vertriebstrainer, Führungskräfte und erfahrene Berater, die die Rolle als Multiplikator leben

Ihr Nutzen

Sie stehen vor der Herausforderung, den Vertrieb der Bank in Ihrer Rolle als Multiplikator zu fördern? Sie sollen interne Trainings gestalten und Ihre Kollegen in Beratungsgesprächen begleiten? Sie möchten praktische und pragmatische Tools für erfolgreiche Inhouse-Schulungen und optionale Training-on-the-Job – Maßnahmen kennenlernen?Im ersten Teil unserer kompakten Ausbildung bekommen Sie die Basis für ein erfolgreiches Vertriebstrainingskonzept vermittelt. Sie erfahren den Unterschied zwischen Training-on-the-Job und Coaching, erarbeiten sich bereits kurze Trainingssequenzen, tauschen Erfahrungen mit Kollegen aus und bekommen zahlreiche Tipps und Tricks von einem erfahrenen Vertriebstrainer und -coach an die Hand, die Sie unmittelbar in der Praxis umsetzen können.

Inhalt

- Unterschied zwischen Training-on-the-Job und Vertriebscoaching - was bedeutet das für die interne Auftragsklärung?
- Modell zum besseren Verständnis von Berater- und Kundenverhalten
- Pragmatischer Aufbau und kreative Gestaltung von Trainingssequenzen
- Ausgewählte Kommunikationstools in der praktischen Anwendung
- Moderierter Erfahrungsaustausch
- Trainingssequenzen inkl. Reflexion und Feedback
- Zahlreiche methodische und technische Tipps aus der Vertriebstrainerpraxis

Hinweis

Dieses Seminar eignet sich besonders für Mitarbeiternde, die die Einführung und Weiterentwicklung von Vertriebskonzepten in Ihrer Bank begleiten.

Termininformation

3 Tage

Termin

Ort

Preis
1.200,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier
08461/650-1374
julia-sophie.maier@abg-bayern.de
Julia Gabler
08461/650-1320
julia.gabler@abg-bayern.de

Buchen

ABG