

Paket: Zertifizierter Vertriebscoach

P1VC-24-dod

Hinweis

Der Entwicklungsweg besteht aus folgenden Einzelmodulen, welche modular buchbar sind. Sollten Sie sich für die Teilnahme am Kompetenznachweis entscheiden, empfehlen wir Ihnen die Buchung des gesamten Pakets. Modul 1: Erfolgreiches Coaching im Omnikanalbanking im Anschluss virtual Review Modul 2: Vertriebscoaching im Omnikanal-Banking; virtual Review Modul 3: Masterclass Vertriebscoaching Modul 4: Abschlusszertifizierung "Zertifizierter Vertriebscoach"

Voraussetzungen

Zielgruppe: Hausinterne Vertriebstrainer/innen, Führungskräfte und erfahrene Berater/innen, die die Rolle als Multiplikator leben. Nutzen:

- ✓ Sie kennen neue Herangehensweisen, wie Sie eine positive Haltung zum Thema "Beratungsqualität" sowie "Kundenfokus" bei Ihren Beratern und in der Kundenkommunikation erreichen können.
- ✓ Sie sind in der Lage, Verhaltensänderungen sehr individuell anzustoßen und erfolgreich zu begleiten.
- ✓ Sie binden die systemgestützte Beratungslogik geschickt in Gespräche ein und professionalisieren die Gesprächsführung Ihrer Kundenberater persönlich wie auch digital persönlich
- ✓ Sie können zwischen unterschiedlichen Motivausprägungen Ihrer Mitarbeiter differenzieren und Kommunikation somit individuell und zielorientiert einsetzen.
- ✓ Sie und Ihre Berater begegnen Widerständen im Kundengespräch künftig mittels Coaching noch besser und sind handlungsfähig in Konflikten.
- ✓ Die Besonderheit: Sie coachen online und telefonisch genauso wie im persönlichen Gespräch

Preisinformation

3.930,00 € entspricht der Summe der Einzelmodule, kein Paketrabatt

€ **Preis**
3.930,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen