Coaching im Vertrieb

PWV-25001

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Sie stehen vor der Herausforderung Ihre Kollegen im Omnikanal-Geschäft zu begleiten? Sie wollen Ihren Beratern Möglichkeiten zeigen ihre Kundentermine zu einem einzigartigen Kundenerlebnis zu machen, ob in Präsenz oder mittels persönlich-digitaler Gesprächsführung?In unserer kompakten Coaching Ausbildung erleben Sie, wie Sie Coaching Tools in Präsenz wie auch virtuell für eine dynamische Vertriebsbegleitung einsetzen, Erfahrungen mit Kollegen austauschen und ein eigenes Projekt umsetzen.

Inhalt

- Konkrete Praxisanwendungen für ein erfolgreiches Vertriebscoaching mit kreativen Settings
- Tipps für die Implementierung eines nachhaltigen Vertriebscoachings in der Bank
- Vertriebsergebnis stärken durch Coachingansätze in der Kundenansprache: Sie lernen wie man das Leben des Kunden erforscht sowie Wünsche priorisiert und wie man hin zur finanziellen Zufriedenheit begleitet.
- Werkzeuge für effizientes Coaching: Anliegen facettenreich und tiefgreifend erfassen; Sicherheit und Resilienz im Vertrieb als Coach mitgeben; Ergebnisse gemeinsam messen; Struktur bieten für Zielerreichungen; Hypothesen bilden.
- Sie lernen psychologische Grundlagen für Verhaltenslernen sowie Verhaltensänderungen kennen und für die Begleitung individuell umzusetzen.

Termininformation

2 Tage

Termin
06.10.2025 - 07.10.2025

Ort
Beilngries-Paulushofen

Preis
800,00 €

Dozent(en)
Gabriele Herdin

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