

Mit wirksamer Führung zum erfolgreichen Vertrieb.

Kaum eine Branche ist derzeit so in Bewegung und im Umbruch wie die Finanzwelt. Steigende Regulatorik, der Kosten- und Ertragsdruck, das veränderte Kundenverhalten im Rahmen der Digitalisierung – das alles bewirkt bei den Mitarbeitern vor Ort oft Unsicherheit und erzeugt häufig Druck, sich verändern zu müssen. Spaß, Lockerheit und Leidenschaft gehen dabei leicht verloren, was gerade im Vertrieb fatale Auswirkungen hat. Denn gerade hier ist es wichtig die Kunden zu begeistern und mit Freude seinen Job zu machen. Eine Schlüsselrolle nehmen hierbei die Führungskräfte ein. Sie haben letztendlich die Aufgabe, dafür zu sorgen, dass die Ergebnisse stimmen. Die entscheidende Frage ist nur: Wie? Genau hier setzt unser Training an.

Ziele

- Sie erarbeiten für sich ein klares Zielbild, ein eigenes Selbstverständnis sowie wirkungsvolle Führungswerkzeuge, mit denen Sie künftig die Veränderungsprozesse im Team meistern werden. Dabei steht vor allem der Kunde mit seinen Themen und Bedürfnissen im Mittelpunkt
- Sie lernen, mit welchen Herausforderungen Menschen zu kämpfen haben, wenn sie sich verändern wollen, und was aus Führungssicht wichtig ist
- Sie integrieren die Seminarinhalte bzw. Führungsinstrumente über Praxisbegleitungen und Webkonferenzen Schritt für Schritt in Ihren Führungsalltag und lernen sich so zu organisieren, dass Sie ihre Führungstätigkeit wirksam und gesund ausüben können
- Sie tauschen sich mit anderen Führungskräften zu den Erfahrungen aus der Praxis aus
- Durch den klaren Fokus auf die Erfolgsfaktoren im Vertrieb, die Arbeit an der inneren Einstellung und die optimale Verzahnung der Vertriebsthemen mit Ihrer Führungsaufgabe, erreichen Sie zeitnah messbare Ergebnisse
- Indem Sie die Menschen verstehen, erreichen und den Sinn ihrer Tätigkeit schärfen, bewirken Sie mehr Spaß und Leidenschaft im Vertrieb

Mögliche Inhalte

- Erfolgreich Führen im Vertrieb
- Die Führungskraft als Vertriebsprofi
- Führungswerkzeuge im Alltag
- Begleitung in der Praxis
- Webcoachings
- Best Practice Austausch

Methoden

- Präsentationen
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Fallbeispiele incl. kurzer Live Sequenzen
- Erfahrungsaustausch und kollegiale Beratung
- Praxisbegleitung
- Webkonferenzen/Webcoaching

Dauer

Individuell nach Absprache

Teilnehmer

Individuell nach Absprache

Veranstaltungsort

Individuell (Organisation durch die Bank)

Seminargebühr

individuell, je nach Inhalt und Dauer

Trainer

Andrea Maria Müller

Zielgruppe	Kompetenzen (Ca. Anteil in %)	IDD Minuten				
✓ Führungskräfte	<table border="1"> <tr> <td>10</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>20</td> </tr> </table>	10	50	20	20	Individuell
10	50					
20	20					
Termine		Individuell nach Absprache				