

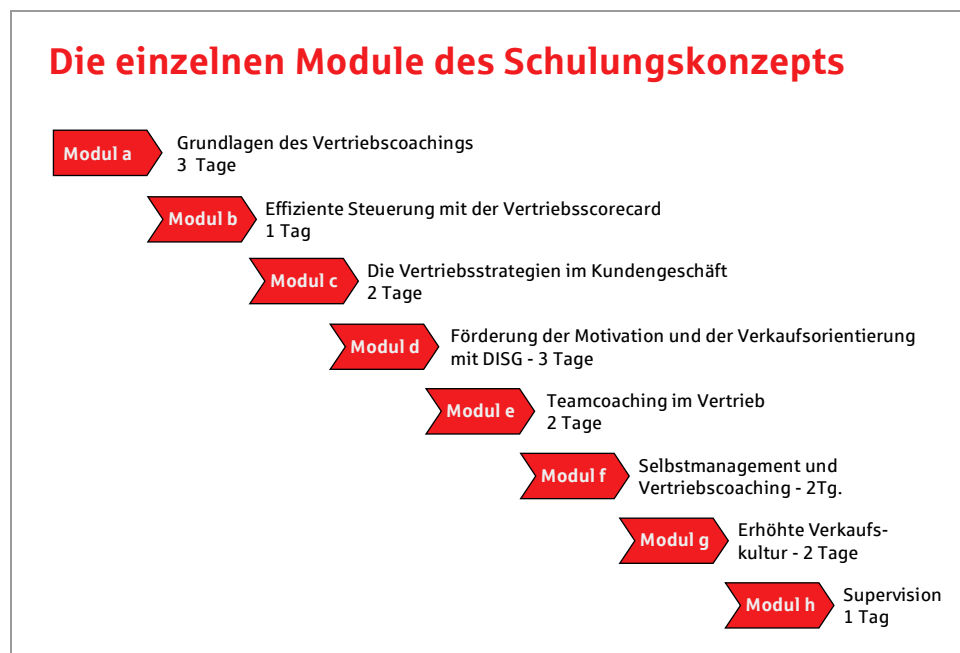
Neue Qualifizierungsreihe zum Zertifizierten Vertriebscoach (ID 2635)

Der Begriff „Coaching“ kommt aus der Welt des Sports. Ein erfolgreicher Coach begleitet die Mannschaft sowie jeden einzelnen Spieler auf seinem Weg zum Erfolg. Ein Vertriebscoach braucht geeignete Methoden und Instrumente, um sein Team zu unterstützen.

Der Begriff des „Vertriebscoaches“ findet sich in den Anforderungsprofilen marktorientierter Führungskräfte immer mehr. Das DSGV-Projekt „Vertriebsintensivierung Filialgeschäft“ definiert die „Weiterentwicklung der Mitarbeiter durch kontinuierliches Training, Vertriebscoaching und Feedback“ als eindeutige Führungsaufgabe.

Sind Ihre Führungskräfte Vertriebscoaches?

Wir bieten Ihnen zur Qualifizierung und Professionalisierung Ihrer Führungskräfte und Vertriebscoaches ein maßgeschneidertes Qualifizierungsprogramm an, das sich an den Funktionsprofilen des DSGV-Projektes orientiert. Die 12-monatige Bildungsmaßnahme erstreckt sich über 7 Module. Dabei liegt der Fokus auf der Transfersicherung, d.h. die Teilnehmer erhalten zwischen den Bausteinen Transferaufträge, um das Gelernte in der Praxis anzuwenden. Zum Nachweis über den Kompetenzerwerb endet die Qualifizierungsreihe mit einer Supervision. Dies stellt die Voraussetzung für die Zertifizierung dar.



Die Begleitung erfolgt durch ein kompetentes Trainerteam der Sparkassenakademie, der Sparkassen, der VKB und einer Reihe von freiberuflichen Trainern.

Sind Sie neugierig geworden? Ihre Ansprechpartner freuen sich über Ihr Interesse:

- Carmen Vilsmeier 0871 504-2369 c.vilsmeier@s-akaby.de
- Norbert Hagl 0871 504-2351 n.hagl@s-akaby.de

Nutzen Sie diese Bildungsmaßnahme, um erfolgreich im Wettbewerb zu bestehen, denn:

„Das Problem liegt oft nicht darin, dass günstige Gelegenheiten fehlen, sondern darin, dass sie nicht genutzt werden.“