

Der besondere Workshop „Vertrieb – Erfolg – Persönlichkeit“

Zielsetzung

- sich einstellen mit Energie, Disziplin und Durchhaltevermögen
- sich konditionieren, um den Herausforderungen souverän zu begegnen
- für Mitarbeiter im Verkauf: Vertriebs-Maßnahmen **umsetzen**
- für Führungskräfte: die gewollten Qualitätsstandards **stützen und fördern**.

Inhalte

- Zeit- und **Selbstmanagement** – die Kunst, gute und schnelle Entscheidungen zu treffen
- **Zeit** effektiv nutzen – die engpass-orientierte Strategie beherzigen
- **BeziehungsManagement** im Verkauf – Erfolg durch tragfähige Beziehungen
- **Persönlichkeitselemente** – Sicherheit und Anziehungskraft
- Schwierige Situationen souverän meistern – **Konflikte** erkennen, analysieren und lösen

Die AFFM-Vorgehensweise mit System

- Dauer: **2 Tage** (Beginn am 1. Tag um 10:00 Uhr, Ende am 2. Tag gegen 16:00 Uhr)
- Methodik: Workshop, **kombiniert** mit Gruppen-Diskussion, AFFM-Berater-Input sowie Elementen des vertriebsorientierten Einzel-Coachings
- Instrumente: unter anderem **Insights-Profil-Check**
- Moderation / Input durch **2 praxis-erfahrene** AFFM-Spezialisten mit dem Anspruch des systemischen Coachings

Hinweise zur Teilnehmer-Zusammensetzung und Durchführung

Der Workshop ist als Inhouse-Maßnahme konzipiert und erfordert eine homogene Teilnehmer-Zusammensetzung. Zum Beispiel:

- im Vertrieb tätige Mitarbeiter (Service, Berater, Betreuer)
- Führungskräfte im Vertrieb (Team-, Geschäftsstellen oder Bereichs-Leiter)
- einzelne Vertriebsteams (alle Team-Mitglieder inkl. Führungskraft).

Bedingt durch die Themen ist die Durchführung in angenehmer **externer Umgebung** außerhalb der Bank empfehlenswert.

Investment

Für die 2tägige Veranstaltung mit jeweils 2 Trainern berechnen wir ein pauschales Honorar von **4.900,-- Euro** zzgl. Fahrtkosten, Spesen und Mehrwertsteuer. Die Organisation und Abrechnung bei und für eine externe Durchführung obliegt der Bank.