



**Die Führungskraft als
Coach im Vertrieb der
Banken- und
Versicherungsbranche**
3-Tage Führungskräftetraining

Führung im Banken- und Versicherungs-Vertrieb: Die Führungskraft als Coach

Inhalte und Mehrwert des Trainings:

Ihr Mehrwert

Trainingsinhalt

Was Lifecoaching (LC) genau ist

Wodurch sich LC von klassischem Coaching unterscheidet

Umsetzbare Grundlagen aus der Psychologie und Neurobiologie

Wie Sie praxisgerechte Zielvereinbarungen machen

Wie Sie mit dem VICTORY-LC-Instrument Ihr Team zum Topteam machen

Wie professionelles Feedback geben können

Was die wichtigsten Verkaufs- und Führungskompetenzen sind

Wie Sie diese Kompetenzen in der Praxis beobachten und bewerten

Was Sie den zu Coachenden in den jeweiligen Kompetenzbereichen konkret an Weiterentwicklung anbieten können



Danach können Sie...

Ihre Mitarbeiter professionell und motivierend unterstützen

Coaching- Grundlagen anwenden und für das LC einsetzen

Mit den richtigen Fragen und Instrumenten den zu Coachenden in einen konstruktiven Nachdenk-Prozessversetzen

Konkrete und nachvollziehbare Ziele vereinbaren

Das VICTORY-LC-Instrument erfolgreich ein- und umsetzen

Die wichtigsten Kompetenzen der Mitarbeiter erkennen und bewerten

Den zu Coachenden konkret und motivierend anleiten und entwickeln

Praxis- und ergebnisorientiertes Verhalten der jeweiligen Führungskraft

Drehbuchentwicklung für alle Punkte der ,Führungskraft als Coach' in der Banken- und Versicherungsbranche

In sieben Schritten zum Lifecoach-Profi in der Banken- und Versicherungsbranche

Trainingsaufbau

In 3 Tagen zum...

Life-
Coach-
Profi

7. Praxisnahe Umsetzung

7. Videotraining und Meisterstück

6. Coaching-Techniken

6. Neurobiologische Techniken, ein- und umsetzen

5. Ziele

5. Einfach, konkret und umsetzbar

4. Sprache und Zuhören

4. Welche Formulierungen passen zu mir

3. Stärken/Schwächen
Analyse

3. Wie setze ich meine Stärken um

2. Grundlagen
der Psychologie

2. Wie funktionieren unterschiedliche Menschen

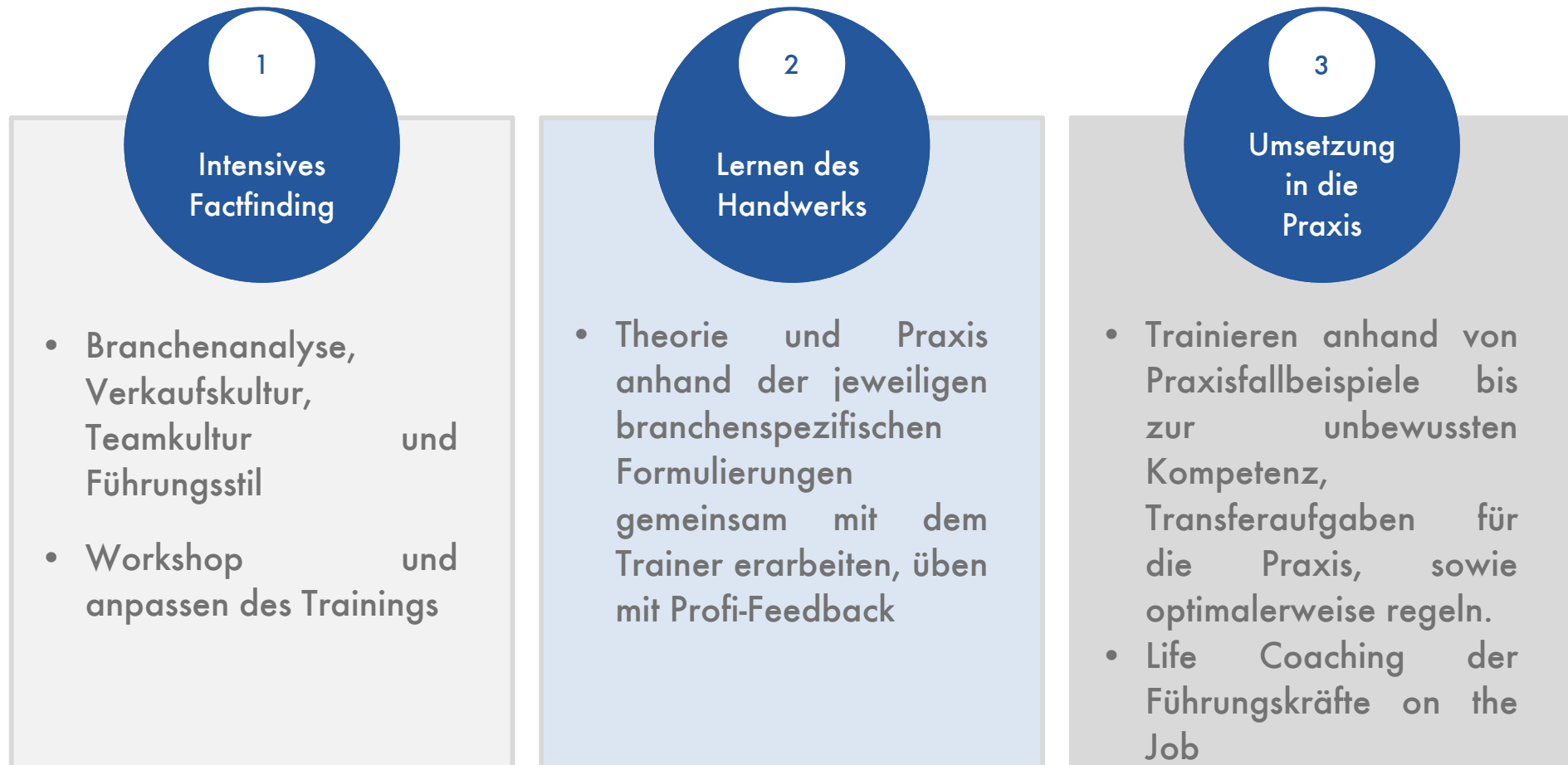
1. Factfinding und Workshop

1. Maßschneidung, Firmenanalyse, Führungskraft-Analyse

In 3 Schritten zum Lifecoach-Profi der Banken- und Versicherungsbranche

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Ablauf



Der Investitionsplan rund um Ihr Training: Die Führungskraft als Coach – Banken und Versicherungen

Kosten, Zeitplan und unser USP

Übersicht

Projektschritt		Dauer	Unser USP
1	Factfinding + Workshop*	1,5 Tage	Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden als auch branchen- und praxisspezifische Schulungen. Als Branchenanalysten kennen wir die Herausforderungen der einzelnen Branchen sehr gut und legen bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.
2	Trainingskonzeption	1 Tag	
3	Training & Umsetzung	3 Tag	
*optional			
Kosten			Über Interconnection
Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und für Sie die optimale Kosten/Nutzen-Relation aufweist.			Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination von Verkaufsanalyse, -Verhalten und -Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.

Für Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!

Interconnection Consulting
Dostojevského Rad 11, SK - 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani– Programmentwicklung
Tel: +43 1 5854623 - 57
kaskani@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdpresser– Managing Director
Tel: +43 1 375 00 15 -10
erdpresser@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com



we show you the way