

ERFOLGSGESCHICHTE LEADERSHIP COACHING



THEO WAGENER, VERTRIEBS SPEZIALIST SPARKASSE WESTERWALD SIEG



„Sebastian Reeh ist ein kritischer und hartnäckiger Hinterfrager und Querdenker. Er ist engagiert und zwingt dich zu klaren Aussagen. Das hat unsere Gespräche für mich so fruchtbar gemacht. Reibung und Kontroversen brachte Lösungen. Zusammen mit seinem professionellen Trainer Team setzt er um und liefert. Das alles mit guter Laune.

Empathie und einer guten Portion Humor. Die Aha-Erlebnisse in der Zusammenarbeit mit EDEN sind empfehlenswert für jedes Team, dass Veränderung sucht..

Theo Wagener, Vertriebs Spezialist, Vertriebscoach Sparkasse Westerwald Sieg

EDEN

EMPOWERMENT DEVELOPMENT EXPERIENCES NATURE

LEADERSHIP TEAM PERSÖNLICHKEIT

INHALTE UND ZIELE DES VERTRIEBS MULTIPLIKATIONS COACHINGS

Coaching Skills als Multiplikationsfaktor für 20 Vermögensberaterinnen an 5 Standorten

COACHING SKILLS IM VERTRIEBS UND VERMÖGENSMANAGEMENT ALLTAG

Für Führungspersönlichkeiten und angehende Führungs-personen, die ihre Führungsarbeit selbstkritisch überdenken und nachhaltig verbessern wollen. Als Leader werden Sie nicht nur an Ihrer Fachkompetenz, sondern vor allem auch an Ihrer Führungs- und Sozialkompetenz gemessen.

DER NUTZEN FÜR 20 VERMÖGENSBERATER AN 5 STANDORTEN WESTERWALD SIEG

Selbstführungskompetenz ist Voraussetzung für gute Führungsarbeit. Der Coaching-Prozess hilft Ihnen, Ihre Selbstreflexion, Ihre Wahrnehmung und Ihr Bewusstsein gezielt zu trainieren. Diese Fähigkeiten führen zu höherer Führungs- und Sozialkompetenz. Sie arbeiten effizienter und effektiver und optimieren Ihre Kommunikation und Ihre Beziehungen zu anderen. Daraus resultieren Erfolg und Zufriedenheit im beruflichen als auch im privaten Leben.

ROLLE DER BEIDEN COACHES (INTERN WIE AUCH EXTERN)

Erfolgreiche Vermögensberatung beruht auf gründlicher Selbst- und Menschen-Kenntnis. Der Vertriebs-Coach begleitet ca. 20 VermögensberaterInnen an 5 Standorten und der EDEN Coach Sebastian Reeh begleitet Theo Wagener auf seinem anspruchsvollen Weg zur Zielerreichung. Er unterstützt dabei, die momentane Situation kritisch-konstruktiv zu hinterfragen und effektive, wie auch effiziente neue Handlungsmöglichkeiten für die Sparkasse Westerwald als Ganzes zu entwickeln wie aber auch konsequent an allen 5 Standorten umzusetzen. Gemeinsam hinterfragten die beiden die aktuelle Sparkassen Strategie, um Handlungsalternativen mit neuen Sichtweisen zu erarbeiten..

ECKDATEN ZUM COACHING

COACHEE

Vertriebs Spezialist, Sparkasse Westerwald Sieg

- ▶ Vertriebscoach vrantwortlich für ca. 20 Vermögensberater
- ▶ Entwicklung eines zukunftsweisenden internen Vertriebs-Coaching-Konzeptes

METHODIK

- ▶ Interaktive Impulse
- ▶ Fragen und Aufgaben zur Selbstreflexion
- ▶ Analyse, Umfrage und Auswertung der aktuellen Berater Situation an 5 Sparkassen Standorten Westerwald Sieg

LEISTUNGEN

- ▶ Konzeptionelle Unterstützung
- ▶ Vertriebs Tools und Workbooks
- ▶ Moderation des internen Sparkassen Prozesses
- ▶ versch. Coaching Session (am Sparkassen Standort, Telefonisch oder auch auf dem Golfplatz)
- ▶ Methodische Unterstützung für interne Vertriebs-Workshops
- ▶ Vermittlung der wichtigsten Coaching Skills



EDEN

EMPOWERMENT DEVELOPMENT EXPERIENCES NATURE

LEADERSHIP TEAM PERSÖNLICHKEIT