

## Fachseminar Verkaufstraining 17/18

<b>Seminarnummer</b>	17.11.090.17
<b>Termin 1</b>	Montag, den 20.11.2017 bis Freitag, den 24.11.2017
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 2 und 10, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Hans-Jürgen Röhlinger, Sparkasse Saarbrücken Sascha Winter / Lisa-Marie Spaniol, Akademie
<b>Termin 2</b>	Mittwoch, den 17.01.2018 bis Freitag, den 19.01.2018
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Sparkasse Saarbrücken
- Referent/in	Hans-Jürgen Röhlinger, Sparkasse Saarbrücken
<b>Termin 3</b>	Montag, den 26.02.2018 bis Donnerstag, den 01.03.2018
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 2 und 10, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Susanne Quinten, Saarbrücken
<b>Termin 4</b>	Montag, den 19.03.2018 bis Mittwoch, den 21.03.2018
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 3, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Christoph Schmitt, Fa. mpool, Saarbrücken
<b>Termin 5</b>	Montag, den 16.04.2018 bis Mittwoch, den 18.04.2018
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 2 und 10, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Jörg Welter, SaarLB Oliver Mertes, Sparkasse Merzig-Wadern
<b>Termin 6</b>	Donnerstag, den 17.05.2018
- Ort	Raum 3, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
<b>Termin 7</b>	Freitag, den 18.05.2018
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 2, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Jörg Welter, SaarLB Oliver Mertes, Sparkasse Merzig-Wadern
<b>Termin 8</b>	Montag, den 18.06.2018 bis Dienstag, den 19.06.2018
- Ort	Raum 2, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
<b>Zielgruppen</b>	Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die künftig als haupt- oder nebenberufliche Trainer in Seminaren oder Moderatoren in Workshops, Verkaufstrainings und im Rahmen von Trainings am Arbeitsplatz tätig sein werden.
<b>Zielsetzung</b>	Die Teilnehmer können ihre Trainings eigenverantwortlich konzipieren (inhaltlich und

organisatorisch), durchführen und nachbereiten. Zudem können sie ihre Rolle als Trainer kritisch reflektieren. Die Teilnehmer lernen wie Gruppendynamiken entstehen und wissen mit anspruchsvollen Seminarsituationen umzugehen.

**Inhalte**

- Grundlagen des Verkaufstrainings und Trainingsmethoden
- Individuelle Trainingskonzepte entwickeln, vorbereiten und nachhaltig den Erfolg sichern
- Grundlagen der Kommunikation
- Gruppenprozesse und Persönlichkeitsentwicklung
- Verkaufstrainings erfolgreich durchführen
- Präsentation der Fallstudienarbeit (Schriftliche Prüfung)
- Kolloquium (Mündliche Prüfung)

**Voraussetzungen**

KBL oder gleichwertige Vorbildung. Einschlägige Produktkenntnisse sowie mehrjährige Kundenberatung.

**Hinweis**

[Terminübersicht](#)

**Zuständig**

**- Organisation**

Wissmann, Kerstin  
kerstin.wissmann@svsaar.de  
Reinert, Jacqueline  
jacqueline.reinert@svsaar.de

**- Inhalt**

Stephan, Lisa-Marie  
lisa-marie.stephan@svsaar.de

**Meldeschluss**

Freitag, den 06.10.2017