

Fachseminar Verkaufstraining 19/20

Seminarnummer	19.11.090.18
Termin 1	Donnerstag, den 28.11.2019 bis Mittwoch, den 04.12.2019
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 2 und 10, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Hans-Jürgen Röhlinger Sascha Winter / Lisa-Marie Stephan
Termin 2	Dienstag, den 21.01.2020 bis Mittwoch, den 22.01.2020
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Seminarraum 1, Sparkasse Saarbrücken
- Referent/in	Hans-Jürgen Röhlinger
Termin 3	Mittwoch, den 05.02.2020 bis Freitag, den 07.02.2020
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 2, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Susanne Quinten, Fa. PTC-Akademie, Saarbrücken
Termin 4	Montag, den 02.03.2020 bis Mittwoch, den 04.03.2020
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 2 und 10, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Referenten der Sparkassen-Finanzgruppe
Termin 5	Montag, den 22.06.2020 bis Mittwoch, den 24.06.2020
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 2/3, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Referenten der Sparkassen-Finanzgruppe
Termin 6	Donnerstag, den 09.07.2020 bis Freitag, den 10.07.2020
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 2/3, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Referenten der Sparkassen-Finanzgruppe
Termin 7	Montag, den 17.08.2020 bis Mittwoch, den 19.08.2020
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 2/3, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Christoph Schmitt, Fa. mpool, Saarbrücken
Termin 8	Freitag, den 04.09.2020
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 1, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Referenten der Sparkassen-Finanzgruppe
Termin 9	Donnerstag, den 17.09.2020 bis Freitag, den 18.09.2020

- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 1, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Referenten der Sparkassen-Finanzgruppe
Zielgruppen	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.
Zielsetzung	Die Teilnehmer/-innen können ihre Trainings eigenverantwortlich konzipieren (inhaltlich und organisatorisch), durchführen und nachbereiten. Zudem können sie ihre Rolle als Trainer kritisch reflektieren. Die Teilnehmer/-innen lernen wie Gruppendynamiken entstehen und wissen mit anspruchsvollen Seminarsituationen umzugehen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• 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)
	Für diese Veranstaltung werden Ihnen 720 IDD-Minuten angerechnet.
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	Dienstag, den 22.10.2019