

Fachseminar Verkaufstraining

Seminarnummer	00.11.090.19
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	• 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)
Zuständig	
- Organisation	Wissmann, Kerstin kerstin.wissmann@svsaar.de Reinert, Jacqueline jacqueline.reinert@svsaar.de
- Inhalt	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de