



Fachseminar

# Verkaufstraining

(43512000)

**1** Sie möchten professionell trainieren und dabei am Puls der Zeit sein? Lernen Sie, wie Sie moderne, didaktische und transferwirksame Lernprozesse gestalten, erfolgreiche Trainings durchführen und Ihre Trainerpersönlichkeit entwickeln.

## 2 Ziele

In der modular gestalteten Ausbildung mit vier trainingsaktiven Präsenzmodulen erwerben Sie alle fachlichen, methodischen, sozialen und persönlichen Kompetenzen, die es Ihnen ermöglichen, als Verkaufstrainer/-in erfolgreich zu sein.

Sie können

- Ihre Verkaufstrainings eigenverantwortlich konzipieren und gestalten
- selbstständig Verkaufstrainings inhaltlich und organisatorisch vorbereiten, durchführen und nachbereiten
- Ihre Rolle als Verkaufstrainer/-in kritisch reflektieren

## 4 Nutzen

Das Fachseminar Verkaufstraining ist eine umfassende Personalentwicklungsmaßnahme zur Qualifizierung von Verkaufstrainern.

- Mix aus Inputphasen, Interaktion, Gruppenreflexion und Praxis
- Transferaufträge zur nachhaltigen Kompetenzsicherung
- Peergrouparbeit
- Vernetzung mit den Teilnehmern anderer Institute
- Rückmeldungen und Qualitätssicherung durch Trainerbegleitung

Das Fachseminar wird bundesweit einheitlich durchgeführt und im Abschluss gegenseitig anerkannt.

## 3 Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der S-Finanzgruppe, die künftig als (haupt- oder nebenberufliche) Verkaufstrainer/-in in Seminaren und Workshops, Verkaufstrainings und im Rahmen von Training am Arbeitsplatz tätig sein werden.

## SEMINAR-KONZEPT

**5** Das Fachseminar Verkaufstraining wurde als BLENDEDplus konzipiert und ist in fünf Lernphasen gegliedert. Es hat einen zeitlichen Umfang von 20 Seminartagen zuzüglich Online-Lernelementen, Peergroup- und Transferaufträgen und Lernerfolgskontrolle.

Die detaillierten Ziele und Inhalte des Fachseminars ergeben sich aus den Seminarbeschreibungen (siehe Gesamtübersicht und einzelne Seminarbausteine) und orientieren sich an den gängigen Anforderungsprofilen der Arbeitspraxis.

**Seminar** ▶ Grundfragen des Verkaufstrainings und Trainingsmethoden (43511100)

**Webinar** ▶ Fit für die Lernerfolgskontrolle (43519100)

**Seminar** ▶ Trainingskonzeptionen zielgerichtet entwickeln, vorbereiten und nachhaltig den Erfolg sichern (43511200)

**Seminar** ▶ Dynamik in Gruppen und Handeln im Gesamtprozess (43511500)

**Seminar** ▶ Transaktionsanalyse und schwierige Trainingssituationen in der Trainingspraxis (43511300)

**Abschlusskolloquium** (43519200)

## ANSPRECHPARTNER/-IN



Inhalte

**Claudia Geißendörfer**

Tel. +49 711 127-82115  
claudia.geissendoerfer@sv-bw.de



Organisation

**Kristin Melzer**

TTel. +49 711 127-82153  
kristin.melzer@sv-bw.de



Zum Download der Datei hier klicken oder scannen

**BESSER INFORMIERT!**  
Mit unserem Newsletter – gleich anfordern!

## KONTAKT

Pariser Platz 3 A  
70173 Stuttgart

Tel. +49 711 127-80  
Fax +49 711 127-82469  
(Empfang)



www.spk-akademie.de



Sparkassenverband  
Baden-Württemberg

Sparkassenakademie