



Fachseminar

## Verkaufstraining

(43512000)

BLENDED

plus

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

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.

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.

## 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)

Seminar

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

Seminar

- ▶ Transaktionsanalyse und schwierige Trainingssituationen in der Trainingspraxis (43511300)

Webinar

- ▶ Fit für die Lernerfolgskontrolle (43519100)

Seminar

- ▶ Dynamik in Gruppen und Handeln im Gesamtprozess (43511500)



- ▶ Abschlusskolloquium (43519200)

### ANSPRECHPARTNER/-IN



Inhalte

**Claudia Geißendörfer**

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



Organisation

**Kristin Melzer**

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

Mit unseren Newslettern optimal informiert bleiben!

Alle Informationen zum Programm finden Sie [hier](#).

### KONTAKT

Pariser Platz 3 A  
70173 Stuttgart  
Tel. +49 711 127-80  
info\_akademie@sv-bw.de

### SOCIAL MEDIA



[www.spk-akademie.de](http://www.spk-akademie.de)



Sparkassenverband  
Baden-Württemberg

Sparkassenakademie