

SEMINARE PLANEN

PRÄSENTIEREN

TRAINIEREN

COACHING BASIS

VERTRIEBSCOACHING

ZIELSETZUNG

Die Teilnehmer sind als **Trainer** in der Lage, eigene Seminare zu planen und in diesen Seminaren Wissen und vertriebliche Fertigkeiten erfolgreich zu vermitteln.

Die Teilnehmer sind als **Vertriebscoach** in der Lage, Mitarbeiter im Verkauf / Vertrieb vor Ort in den Geschäftsstellen durch ein individuelles Coaching erfolgreich zu unterstützen.

MODULE

Die kombinierte Ausbildung zum Trainer und Vertriebscoach umfasst 5 Module à 2-3 Tage sowie ein Zertifizierungsmodul à 2 Tagen:

Seminare planen (3 Tage)

Die Teilnehmer lernen, Seminare mit den Schwerpunkten Produktinformation und Training vertrieblicher Fertigkeiten zu konzipieren und zu leiten.

Präsentieren (2 Tage)

Die Teilnehmer lernen, sich auf eine Zielgruppe einzustellen, überzeugend zu argumentieren und mit Störungen angemessen umzugehen.

Trainieren (3 Tage)

Die Teilnehmer lernen, die Methode Rollenspiel sowie Feedback zielgerichtet im Training einzusetzen, um kommunikative und vertriebliche Fertigkeiten praxisnah zu vermitteln.

Coaching- Basis (2 Tage)

Die Teilnehmer lernen, dem Vertriebscoaching einen angemessenen Rahmen zu geben und erwerben grundlegende Methoden und Fertigkeiten für den Coachingprozess.

Vertriebsoaching (2 Tage)

Die Teilnehmer erkennen und nutzen zielsicher Ansatzpunkte, um ihre Coachees effektiv und effizient hin zu den gewünschten Verkaufserfolgen zu begleiten.

Zertifizierungsmodul (2 Tage)

Präsentation eines Seminarkonzeptes und / oder Präsentation eines Coachingfalles.

DAUER

Wir empfehlen folgenden Zeitrahmen, der natürlich nach individueller Absprache mit Ihrem Unternehmen angepasst werden kann.

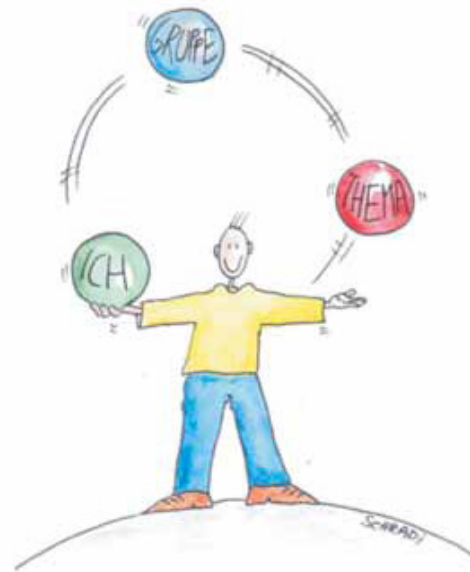
Die Ausbildung zum Trainer und Vertriebscoach umfasst:

- 5 Module à 2-3 Tage, sowie
 - 1 Zertifizierungsmodul à 2 Tage,
- also insgesamt 14 Seminartage.

ZERTIFIZIERUNG

Teilnehmer, die an allen Modulen der Ausbildung teilgenommen haben und ihre erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten im zweitägigen Zertifizierungsmodul unter Beweis gestellt haben, erhalten ein **Zertifikat der ABB**. Dieses bestätigt die erfolgreiche Teilnahme an der Ausbildung zum Trainer und Vertriebscoach.

Darüber hinaus erhalten die Absolventen ihre Teilnahme an der DVWO-zertifizierten Trainerausbildung der ABB angerechnet. Wenn Teilnehmer der Ausbildung „Trainer und Vertriebscoach“ zusätzlich noch die Module „Moderieren“ und „Zaubern“ der ABB-Trainerausbildung belegen, können sie das **Trainerzertifikat (DVWO)** erwerben.



SEMINARE PLANEN

Im Mittelpunkt des Moduls „Seminare planen“ steht die Planung und Gestaltung von Trainings und Schulungen. Sie erweitern Ihr methodisches Repertoire und gewinnen Sicherheit bei der Planung abwechslungsreicher Trainingssequenzen:

- Entwicklung von Lernzielen
- Methoden für Wissensvermittlung und Verhaltenstraining
- Sozialformen und Kleingruppenmethoden
- Strukturierung und Seminarplanung: von der Inhaltssammlung zum Seminar-konzept
- Gestaltung von Lern-Transfer

Dauer: 3 Tage





PRÄSENTIEREN

Hier stehen Ihr Auftreten und Ihre Wirkung vor einer Gruppe im Mittelpunkt. Sie lernen, wie Sie Präsentationen geschickt aufbauen, Medien gekonnt einsetzen und wie Sie sich konkret auf Ihre Zielgruppe einstellen und überzeugend argumentieren. Sie erhalten unterstützendes Feedback und erlernen hilfreiche Strategien zur Nutzung Ihres persönlichen Potentials sowie zur Verbesserung des Kontakts mit Ihren Teilnehmern:

- Zielsetzung, Planung und Struktur von Präsentationen
- Visualisierung und gezielter Einsatz der zur Verfügung stehenden Medien
- Selbstmanagement: In einem ressourcenvollen Zustand arbeiten
- Strategien zum Umgang mit Störungen und schwierigen Situationen
- Ihre Präsentation mit intensivem Feedback

Dauer: 2 Tage





TRAINIEREN

Rollenspiel ist die Methode der Wahl, wenn es darum geht, kommunikative und vertriebliche Fertigkeiten in einem Seminar praxisnah zu üben. In diesem Modul lernen Sie, wie Sie die Methode so einsetzen, dass Ihre Teilnehmer optimal davon profitieren können. Sie schulen Ihre Wahrnehmung und lernen, Feedback konstruktiv und konkret zu geben.



- Anleitung von Rollenspiel
- Varianten von Rollenspielen: vorgegebene Rollen, selbstgewählte Rollen, Interaktionstheater
- Auswertung („Debrief“) von Übungen und Rollenspielen
- Feedback als Kernkompetenz des Trainers und Coaches
- Moderation von Feedbackrunden

Dauer: 3 Tage



COACHING BASIS

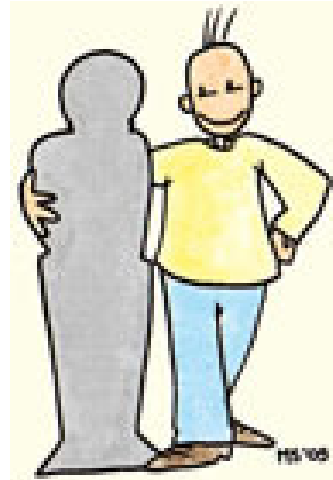
Sie lernen, wie Sie als Coach einen geeigneten Rahmen für Ihre Tätigkeit setzen und Ihren Auftrag mit allen Beteiligten klären. Sie lernen die Phasen des Vertriebscoaching kennen und diese bewusst zu gestalten.

Sie erleben die Bedeutung einer förderlichen Gesprächsatmosphäre und lernen diese zu gestalten. Sie lernen, wie Sie im Rahmen des Vertriebscoachings konstruktiv Feedback geben und wie Sie überprüfbare Ziele vereinbaren.



- Einführung: Was ist Coaching? Rolle des Coachs
- Struktur des Coaching: Kontraktphase, Arbeitsphase, Abschlussphase
- Arbeitsphase: Beobachtung, Bearbeitung, Vereinbarung, Abschluss
- Förderliche Gesprächsführung: Beziehung aufbauen, nonverbale Signale wahrnehmen und achten, aktives Zuhören
- Grundinterventionen: Feedback geben, Zielvereinbarung

Dauer: 2 Tage



VERTRIEBSCOACHING

Sie lernen Coachingmethoden im vertrieblichen Kontext zielgerichtet und flexibel anzuwenden. Sie reflektieren, welche Punkte des Verkaufsgesprächs Ansatzpunkte für besonders erfolgreiche Coaching-Interventionen geben können und üben entsprechende Strategien zur Optimierung von Vertriebsergebnissen gecoachter Mitarbeiter. Sie bauen sich ein breites Repertoire an Tipps und Anregungen rund um das Verkaufsgespräch auf, damit sich das Coaching für den Coachee als Gewinn erweist.

- Beratungsgespräche vorbereiten
- Beratungsgespräche beobachten und gemeinsam auswerten
- Von der Beobachtung zur Intervention: Muster und Einstellungen erkennen
- Fragetechnik: Metamodell der Sprache
- Praxis-Übungen zum Vertriebscoaching

Dauer: 2 Tage

DAS TRAINERTEAM

Das Trainerteam arbeitet seit Jahren zusammen. Gemeinsam teilen wir folgende Überzeugung: Die notwendige Grundlage für persönliche Entwicklung stellt eine Lernatmosphäre dar, die getragen ist von Respekt, Wertschätzung und einer Freude am Entdecken und Ausprobieren.

Die Gesamtleitung der Ausbildung liegt bei Albert Glossner



Albert Glossner

Diplom-Psychologe, Grundausbildung Gesprächstherapie (GwG), Encounter-Ausbildung, Psychotherapeut (HPG), Ausbildungstrainer für Suggestopädie (DGSL), NLP-Master (DVNLP), Ausbildung in Change Management

Seit 1993 Geschäftsführer der ABB e.V., Konzeption, Leitung und Umsetzung von Bildungs- und Personalentwicklungsprojekten. Trainertätigkeit in den Bereichen: Train-the-Trainer, Führung und Selbstmanagement, tätig als Moderator und Coach.



Jürgen Burberg

Studium der Geographie und Physik, Lehrer, 1984-1991 Schulungsleiter in der EDV-Branche, seit 1991 selbständiger Trainer (v.a. für Unternehmen im Bereich Chemie / Pharmazie), Ausbildungstrainer Suggestopädie, NLP-Master.

Schwerpunkte: Präsentations- und Vortragstechniken, Work-Life-Balance + Selbstmanagement, NLP, Moderationstechnik, Arbeitstechnik, Train-The-Trainer-Seminare, Coaching, Projektmanagement sowie diverse IT-Themen



Dorit Häuser

Diplom-Pädagogin, Trainerin und Coach.

Trainerausbildung (ABB), NLP-Lehrtrainer (DVNLP).

Seit 1996 als Trainerin tätig, seit 2002 Trainerin und Projektleiterin bei der ABB.

Seit 2005 Co-Leitung in der Trainerausbildung der ABB.



Anja Klötzing

Betriebswirtin, Trainerin und Vertriebscoach

Ausbildung zu Bankkauffrau, Privatkundenberaterin, zuletzt Geschäftsstellenleiterin.

Trainerausbildung (ABB). Seit 2007 als Trainerin und Coach tätig

Schwerpunkte: Vertriebsberatung, Vertriebstraining, Verhaltens- und Kommunikationstraining, Coaching.