Seminarsteckbrief 2023

Ausbildung zum Vertriebsunterstützer

Seminarziele:

Es ist wie im Sport: Ob Laie oder Profi, es braucht ein regelmäßiges Training für bestmögliche Leistungen im Vertrieb. Vertriebsexzellenz, Kundenverblüffung, Empfehlungsgeschäft und eine bestmögliche Beratung nach dem ganzheitlichen Ansatz ist und bleibt ein Dauerthema im Vertrieb – in vielen Bereichen. Für die Nachhaltigkeit sind motivierte Führungskräfte vor Ort und ggf. interne Trainer unerlässlich. Genau hier setzt unser Seminar an.

Im Rahmen dieses Intensivseminars erlernen Sie Methoden und Techniken für eine aktive Vertriebsunterstützung in den Filialen, die grundsätzlich auf jedes Vertriebsthema anwendbar sind. Sie erleben und erlernen vor allem zwei Dinge: Wie mache ich Training am Arbeitsplatz, egal ob in der Filiale, im Immobilienzentrum oder in der Firmenkundenabteilung. Und Sie lernen, wie Sie themenunabhängig erlebnisorientierte und nachhaltige Workshops gestalten (analog und digital) und Teamrunden aktivierend moderieren.

Die Themenblöcke

- Inhaltliches Update rund um Vertriebsexzellenz
- Motivation im Vertrieb
- Methode Begleitung am Arbeitsplatz
- Feedback und Maßnahmenvereinbarung
- Workshop- und Seminarplanung
- Kreativität und Muntermachermethoden in analogen und digitalen Formaten
- Moderation von Teamrunden
- Nachhaltigkeit und Transferwirksamkeit nach Seminar und Training am Arbeitsplatz
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Die Trainerpersönlichkeit

Zielgruppe: sparkasseninterne Trainer, Führungskräfte und Personalentwickler mit Coaching-/ Trainingsaufgaben, Vertriebsmanager; Call-Centerleiter, Ausbilder

Voraussetzungen: Spaß an Vertrieb und Weiterentwicklung.
Und… Lust auf Trainings!

Seminarschwerpunkte im Detail:

Das WAS – Ihr Handwerkskoffer

- Trainer / Vertriebsunterstützer / Führungskraft – Rollen, Anforderungen, Grenzen
- Methodenkompetenz für Vertriebsunterstützung und Training am Arbeitsplatz
- Planung, Durchführung und Nachbereitung von Trainingsmaßnahmen
- Professionelles und klares Feedback geben
- Üben von Verbindlichkeit und Maßnahmenvereinbarung mit Mitarbeitern
- Umgang mit schwierigen Situationen bei der Mitarbeiterbegleitung
- Praktische Übungen, eigenes Erleben von Vertriebsunterstützung
- Methodenkompetenz Gestaltung von Workshops /Seminaren / Trainings
- Muntermachermethoden, Teilnehmeraktivierung und Kreativität in Trainings, Workshops, Seminaren (analoge und digitale Formate)
- Abendauftrag: „Kreieren Sie auf Basis des Erlernten einen eigenen (analogen oder digitalen) Workshop zum mitgebrachten eigenen Thema aus Ihrer Praxis“
- Präsentationen der Abendaufträge und Trainerprobe daraus
- Feedback Trainer und Gruppe dazu
- Ferner: Moderation von Teamrunden und Aktivierung aller Teammitglieder
- Tipps und Methoden für Online-Seminare und Online-Teambesprechungen

Das WER & WIE – Ihre Wirkung

- Mindset - Positive innere Einstellung als Grundvoraussetzung für professionelle Vertriebsunterstützung und Trainings
- Trainerbasar – Großes und Kleines zum Abgucken und Klauen
- Trainertipps zur persönlichen Wirkung, Charisma und Präsenz
- Feedback untereinander: Wie wirke ich auf andere in meiner Trainerrolle?
- Selbsterfahrung und Persönlichkeitsentwicklung
- Netzwerken und Erfahrungen austauschen mit anderen Sparkassen

Dauer: 4 Tage / 1 Abendauftrag /
1 kulturelle Abendveranstaltung am 15.03.2023

Termin: **14. bis 17. März 2023**

- Kongresshotel Potsdam
- Start am 1. Tag: 11:00 Uhr
- Ende am 4. Tag: 16:00 Uhr

Veranstaltungsnr.: V-057805

Teilnehmerzahl: 8

Trainerin: Andra Hammerschmidt (NOSA Potsdam)

Preis: 1.500,-€ inkl. Abendveranstaltung und Seminarunterlagen

Ansprechpartner: Andra Hammerschmidt
Tel. 0151– 15174751
andra.hammerschmidt@nosa-online.de