

Vertriebscoach und Vertriebstrainer

Verhandlungstraining · Anbieter: Business Trends Academy BTA

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein, KOMPASS - Förderung der beruflichen Weiterbildung von Solo-Selbstständigen

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	3 Monate in Vollzeit
Umfang	480 Unterrichtseinheiten
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Monat

Kurzbeschreibung

Die Weiterbildung Vertriebscoach und Vertriebstrainer vermittelt dir fundierte Kompetenzen, um Vertriebsmitarbeitende professionell zu coachen, praxisorientierte Vertriebstrainings zu entwickeln und Verkaufsteams nachhaltig zum Erfolg zu führen. Du lernst moderne Coaching- und Trainingsmethoden, professionelle Gesprächsführung sowie wirkungsvolle Kommunikations- und Präsentationstechniken kennen und setzt diese gezielt im Vertrieb ein. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der ...

Bildungsträger & Kontakt

Business Trends Academy BTA

Friedrichstraße 94, 10117 Berlin

Telefon: 030 959999101

E-Mail: office@bta-weiterbildung.de

Web: <https://www.bta-weiterbildung.de>



[Kurs online ansehen](#)

01 Kursbeschreibung

Die Weiterbildung Vertriebscoach und Vertriebstrainer vermittelt dir fundierte Kompetenzen, um Vertriebsmitarbeitende professionell zu coachen, praxisorientierte Vertriebstrainings zu entwickeln und Verkaufsteams nachhaltig zum Erfolg zu führen. Du lernst moderne Coaching- und Trainingsmethoden, professionelle Gesprächsführung sowie wirkungsvolle Kommunikations- und Präsentationstechniken kennen und setzt diese gezielt im Vertrieb ein. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Anwendung von Neuro-Linguistischem Programmieren (NLP), lösungsorientierten Coaching-Methoden sowie der Entwicklung von Verhandlungs-, Verkaufs- und Abschlusskompetenzen.

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Weiterbildung erhältst du ein Zertifikat zum Vertriebscoach und VertriebstrainerIn. Für den Zertifikatsabschluss sind deine Anwesenheit an allen Kurstagen und deine aktive Mitarbeit notwendig.

02 Lehrplan & Module

Gesamtumfang

480 Unterrichtseinheiten* in 3 Modulen

* Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten.

1. Zertifizierter Coach

160 Unterrichtseinheiten

(ca. 33% vom Gesamtumfang)

1. Grundlagen & Haltung im Coaching
 - Coachingverständnis und professionelle Rolle
 - Abgrenzung zu Therapie, Beratung, Mediation, Supervision, Intervention und Mentoring
 - Haltung des/der Coach: Konstruktivismus, Ressourcen- und Lösungsorientierung
 - Mäeutik und Sokratischer Dialog
 - Kommunikation im Coaching
2. Coachingprozess & Methodenkompetenz
 - Phasen des Coachingprozesses
 - Auftragsklärung und Zielformulierung (Ziele & Visionen)
 - Gesprächsführung und Fragetechniken
 - Inneres Team (Schulz von Thun)
 - Glaubenssatzarbeit
 - Musterunterbrechung und Reframing
 - Grundlagen der Transaktionsanalyse
 - Einsatz und Reflexion von KI im Coaching
3. Selbsterfahrung & Persönliche Entwicklung
 - Entwicklung der eigenen Coachinghaltung
 - Selbstreflexion und Rollenklarheit
 - Persönliche Werte, Glaubensmuster und Triggerpunkte
 - Körpersprache, Wahrnehmung und Präsenz
4. Praxis & Professionalisierung
 - Durchführung strukturierter Coachinggespräche
 - Umgang mit herausfordernden Situationen
 - Feedback und Qualitätssicherung
 - Transfer in die berufliche Praxis

2. Train the Trainer

160 Unterrichtseinheiten

(ca. 33% vom Gesamtumfang)

Didaktik & Methodik
Lernpsychologie & Motivation
Didaktische Modelle & Lernziele
Methodenauswahl für verschiedene Lernformate
Lerntypen erkennen und berücksichtigen
Trainingsplanung & -durchführung
Aufbau und Struktur eines Trainings
Zeitmanagement & Ablaufplanung
Digitale und analoge Umsetzung
Umgang mit heterogenen Lerngruppen
Kommunikation & Gruppendynamik
Moderationstechniken & Präsentation
Umgang mit Störungen & schwierigen Teilnehmenden
Aktivierung & Transferförderung
Gruppenprozesse verstehen und steuern
Rollenverständnis & Haltung
TrainerInnenrolle & professionelle Haltung
Selbstreflexion & Rollenklarheit
Trainieren mit Haltung & Haltung im Training
Authentizität und persönliche Wirkung im Auftritt
Evaluation & Feedback
Formative & summativ Evaluation
Feedbackmethoden
Wirkungsmessung & Qualitätssicherung
Evaluation als Teil der Trainingsentwicklung

3. NLP Practitioner

160 Unterrichtseinheiten

(ca. 33% vom Gesamtumfang)

Grundlagen & Kommunikation
Rapport, Pacing & Leading, Kalibrierung
Feedback-Formate & Framing (Kontrast, Relevanz, Als-ob, Backtrack)
Repräsentationssysteme (VAKOG) & Wahrnehmungssteuerung
Meta- & Milton-Modell (Grundlagen & Vertiefung)
Methoden & Interventionen
Ankern (VAK & Sprachmuster)
Metaphernarbeit
Dissoziation, Assoziation & Wahrnehmungspositionen
Timeline & Submodalitäten
Logische Ebenen & Chunking
Kontext- & Bedeutungsframing
Modelle & Strategien
Ziel- & Ressourcenmanagement (ökologisch)
Strategien & T.O.T.E.-Modell
SCORE-Modell
Walt-Disney-Methode
Rahmenmodell

03

Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Fachkräfte
- Berufstätige
- Selbstständige

Mögliche Berufsbilder: Vertriebstrainer, Sales Coach, Vertriebsberater

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Business Trends Academy BTA · Friedrichstraße 94, 10117 Berlin
030 959999101 · office@bta-weiterbildung.de · <https://www.bta-weiterbildung.de>



[Online ansehen](#)