Vertriebscoach und Vertriebstrainer

Verkaufstechniken · 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, Intervision 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 & summative 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
- Selbsständige

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