

## Karriere als Vertriebstrainer

Seminare gewinnen zunehmend an Bedeutung. In einem anspruchsvollen Marktumfeld reicht es nicht, Zielvereinbarungen mit Mitarbeitern zu treffen und zu kontrollieren. Unternehmen haben erkannt, dass eine kontinuierliche Qualifizierung der Mitarbeiter eine nachhaltige Zielerreichung sicherstellt und die Zufriedenheit der Mitarbeiter fördert.

Seminare sind ein wichtiges Instrument, um Mitarbeiter weiter zu qualifizieren und gezielt zu unterstützen.

Ziel ist es, Techniken (z.B. Verhandlungstechniken) zu vermitteln und zu schulen, um so die verkäuferischen Fähigkeiten weiter auszubauen.

Vertriebstrainer unterstützen Mitarbeiter im Vertrieb bei ihrer Zielerreichung und leisten einen wertvollen Beitrag zur Mitarbeiterentwicklung.

Daher ist eine Vertriebstrainerausbildung nicht nur für den Beruf des Trainers wichtig, sondern stellt auch eine wichtige Zusatzqualifikation für Führungskräfte dar.



Einsicht in Teilnehmerfeedbacks erhalten Sie hier: [www.proveco.de/feedback.html](http://www.proveco.de/feedback.html)

## Ziele des Trainings:

**Sie kennen** die wichtigsten Vertriebstechniken zur Steigerung von Vertriebserfolgen.

**Sie können** Verkäufer gezielt unterstützen, in dem Sie Vertriebsthemen sicher und souverän als Vertriebstrainer vermitteln.

**Sie wissen**, wie Sie ein Training konzipieren und die Trainingsinhalte unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Persönlichkeitstypologien der

Teilnehmer zielgerichtet und erfolgreich vermitteln.

**Sie verfügen** über Trainerfähigkeiten, um gruppendynamische Prozesse aktiv zu steuern.

**Sie reagieren** auf „schwierige“ Teilnehmer und Konfliktsituationen innerhalb der Gruppe professionell, so dass Sie jederzeit eine positive und konstruktive Trainingsatmosphäre schaffen bzw. erhalten.

## Zielgruppe:

Die Zielgruppe dieses Trainings besteht aus

**Vertriebsleitern und Führungskräften**, die ihre Mitarbeiter im Verkauf neben Fachthemen optimal hinsichtlich verkäuferischer Fähigkeiten anleiten und unterstützen möchten

**Vertriebsmitarbeitern**, die eine Tätigkeit als Vertriebstrainer anstreben

**Trainern und Coaches**, die ihr Repertoire um vertriebliche Themen erweitern möchten

## Inhalte:

1. **Verkaufstechniken/-psychologie**
  - Elemente eines strukturierten Verkaufsgesprächs
  - Fragetechniken
  - Kaufmotive und nutzenorientierte Angebotspräsentation
  - Abschlusstechniken
  - Behandlung von Kundenargumenten/Einwänden
2. **Konzeptionelle Gestaltung eines Vertriebstrainings**
  - Methodenkompetenz/Basiswissen Didaktik
  - Visualisierung/Einsatz von Medien
  - Konzeption eines kompletten Trainerleitfadens
  - Ausrichtung des Trainings auf unterschiedliche Lerntypen
3. **Erfolgreiche Durchführung eines Trainings**
  - Souveräne Präsentationstechnik
  - Verbale und nonverbale Gruppensteuerung
  - Motivation der Teilnehmer
  - Präsentationsformat/Lernloop
  - Methodeneinsatz zur praxisorientierten Vertiefung von Trainingsinhalten
  - NLP Grundzüge zur Erweiterung der Trainerkompetenz
4. **Schwierige Situationen erfolgreich meistern**
  - Lösungsorientiertes Vorgehen als Trainer
  - Innere Haltung des Trainers
  - Förderung der gruppendynamischen Prozesse
  - Umgang mit schwierigen Situationen innerhalb der Gruppe und mit „schwierigen Teilnehmern“

**Dauer:** 10 Tage

**Teilnehmer:** mind. 4, max. 8

**Ort:** PROVECO GmbH  
Poststraße 14-16, 20354 Hamburg

**Termine + Online-Anmeldung:**  
[www.proveco.de/seminare.html](http://www.proveco.de/seminare.html)

Termine für firmeninterne Seminare nach Absprache

**Bildungsurlaub:** Beantragen wir gern für Sie auf Wunsch im jeweiligen Bundesland

**Abschluss:**  
Zertifikat „Vertriebstrainer“

**Investition:**  
3.700,00 € pro Person inkl. Teilnehmerunterlagen, Seminarge-tränken, Fotoprotokoll, zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Die Investition ist steuerlich absetzbar. Eine Ratenzahlung ist auf Wunsch möglich.

## Ausbildung zum Vertriebstrainer

**Zu der Ausbildung melde ich folgende Person(en) verbindlich an:**

Name, Vorname	Datum	Rechnungsanschrift (falls abweichend von Absenderdaten)

Wir haben Interesse an einem firmeninternen Inhouse-Seminar. Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

**Absender:**

Name: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Anschrift: \_\_\_\_\_

Telefon/Fax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Die Anmeldung zum Seminar ist verbindlich. Bitte warten Sie mit der Buchung von Hotel, Bahn, Flug etc., bis Sie von uns Ihre Teilnahmebestätigung erhalten haben.

Mit meiner Unterschrift erkenne ich die AGB der PROVECO GmbH an. Diese kann ich unter [www.proveco.de/infocenter/unsere-agb](http://www.proveco.de/infocenter/unsere-agb) einsehen.

\_\_\_\_\_ Datum \_\_\_\_\_ Stempel / Unterschrift

Per Post oder FAX an:

PROVECO GmbH  
Poststraße 14 - 16  
20354 Hamburg  
Fax-Nr. 040-53025388

Telefon: 040 - 53 02 53 90  
E-Mail: [info@proveco.de](mailto:info@proveco.de)  
[www.proveco.de](http://www.proveco.de)

Wie sind Sie auf PROVECO-Seminare aufmerksam geworden?

über GoogleSuche auf [proveco.de](http://proveco.de)  
 auf Empfehlung von \_\_\_\_\_

[seminarmarkt.de](http://seminarmarkt.de)  
 [trainer.de](http://trainer.de)  
 [seminarspiegel.de](http://seminarspiegel.de)  
 [salesjob.de/akademie](http://salesjob.de/akademie)  
 [seminarshop.de](http://seminarshop.de)  
 sonstige: \_\_\_\_\_