

Virtual Review zu "Vertriebstrainings erfolgreich gestalten" (VBQ)

TEC1-25001

Zielgruppe

Hausinterne Vertriebstrainer, Führungskräfte und erfahrene Berater, die die Rolle als Multiplikator leben

Ihr Nutzen

Sie stehen vor der Herausforderung Ihre Kollegen im Omnikanal-Geschäft zu begleiten? Sie wollen Ihren Beratern Möglichkeiten zeigen ihre Kundentermine zu einem einzigartigen Kundenerlebnis zu machen, ob in Präsenz oder mittels persönlich-digitaler Gesprächsführung? In unserer kompakten Coaching Ausbildung erleben Sie, wie Sie Coaching Tools in Präsenz wie auch virtuell für eine dynamische Vertriebsbegleitung einsetzen, Erfahrungen mit Kollegen austauschen und ein eigenes Projekt umsetzen.

Inhalt

- ✓ Klären von offenen Fragen aus der praktischen Coachingerfahrung der Teilnehmer
- ✓ Besprechen von aktuellen Anliegen der Teilnehmer
- ✓ Praxisfälle, die die Teilnehmer lösen möchten

Hinweis

Dieser Termin kann auch individuell mit dem Referenten abgestimmt werden.

Voraussetzungen


Grundvoraussetzungen für die Teilnahme:


- ✓ Ein PC, Laptop oder Tablet
- ✓ Ein Headset mit Kopfhörer und Mikrofon
- ✓ Eine stabile Internetverbindung


Wir empfehlen Ihnen eine ruhige Umgebung.


Termininformation

ca. 2h

 **Termin**
15.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00 €

 **Dozent(en)**
Jan Schmidt

 **Ansprechpartner**
Julia-Sophie Maier
08461/650-1374
julia-sophie.maier@abg-bayern.de
Julia Gabler
08461/650-1320
julia.gabler@abg-bayern.de

[Buchen](#)