

Ziel	Als Vertriebscoach-bzw. trainer unterrichten Sie Vertriebsmitarbeiter in Verhandlungs- und Gesprächsführung sowie verbale und nonverbale Kommunikation. In der Funktion als Coach unterstützen im Einzelkontext und ermitteln Stärken, Ressourcen und Optimierungsbedarf der Vertriebler. Idealerweise bringen Sie selbst Praxiserfahrung aus dem Vertrieb mit. In unserer Weiterbildung erhalten Sie fundierte Kenntnisse für die Wissensvermittlung und Coachingmethoden.
Programm	Je nach Vorbildung setzt sich die Weiterbildung aus mindestens 3 der folgenden Module zusammen: <ul style="list-style-type: none">• Zertifizierter Coach (QRC) 20 Tage• Systemischer Coach (20 Tage)• Train the Trainer• NLP Practitioner (DVNLP)• NLP Master (DVNLP)• AEVO (IHK)
Praxis	Unterstützt wird die Wissensvermittlung durch wöchentlich einen Übungs- oder Praxistag. Die hier geforderte eigenständige Projektarbeit in der Academy dient der Vertiefung der vermittelten Kenntnisse
Zielgruppe	Dieses Gesamtzertifikat kann ausschließlich von Teilnehmern erworben werden, welche ein Studium im Bereich Betriebswirtschaft/Marketing oder eine mind. 3 jährige Tätigkeit im Bereich Vertrieb nachweisen können.
Kombinationsmodule	Je nach Interesse in Richtung Management z.B. Projektmanagement oder Vertiefung in Kommunikation durch NLP Master (DVNLP).
Zertifikat	Sie erhalten das BTA-Gesamt-Zertifikat mit der Bezeichnung „Vertriebscoach“ und der Angabe aller Lehrgangsinhalte

Flyer / 05.02.2020 / Version 1