



VERTRIEBSCOACH UND TRAINER

60 Tage in Vollzeit

Du möchtest Vertriebsteams zu mehr Erfolg führen und Menschen dabei unterstützen, ihre Verkaufs- und Kommunikationskompetenzen gezielt weiterzuentwickeln? In dieser Weiterbildung erwirbst du das Know-how, um Vertriebsmitarbeitende professionell zu coachen, praxisnahe Trainings zu konzipieren und nachhaltige Lernerfolge zu erzielen. Du lernst, wie erfolgreiche Verkaufsgespräche aufgebaut werden, wie Kundinnen und Kunden gewonnen und langfristig gebunden werden und wie Einwände souverän behandelt werden. Gleichzeitig entwickelst du die methodischen und didaktischen Kompetenzen, um Workshops, Seminare und Vertriebstrainings wirkungsvoll zu gestalten und durchzuführen.

Als Vertriebscoach und Trainer arbeitest du beispielsweise in Unternehmen mit eigener Vertriebsorganisation, bei Bildungsinstituten, Beratungsunternehmen oder als selbstständige Coach und Trainer. Mit deiner Expertise stärkst du Vertriebsteams nachhaltig und leistest einen wichtigen Beitrag zu Unternehmenserfolg und Kundenbindung.



Praxis

In dem Modul sind Tage zur praxisnahen Arbeit eingeplant, die der Praxis und Intensivierung dienen.

Zielgruppe

NLP dient der Verbesserung von Kommunikation und kann vielfach eingesetzt werden.

Zertifikat & Badge

Du erhältst das Zertifikat "Neurolinguistisches Programmieren / Kommunikation", dazu gibt es bei erfolgreichem Bestehen das externe IN-Zertifikat "NLP Master".

PROGRAMM

Als Vertriebscoach und Trainer entwickelst du Vertriebsmitarbeitende gezielt weiter und unterstützt sie dabei, ihre Verkaufs- und Kommunikationskompetenzen nachhaltig auszubauen. Du vermittelst praxisnahes Wissen zu Verhandlungsführung, Gesprächstechniken sowie verbaler und nonverbaler Kommunikation und begleitest Mitarbeitende in ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung.

Im Coaching identifizierst du individuelle Stärken, Ressourcen und Entwicklungspotenziale und unterstützt Vertriebsteams dabei, ihre Leistung gezielt zu steigern. Idealerweise verfügst du bereits über praktische Erfahrung im Vertrieb und möchtest diese mit professionellen Coaching- und Trainingskompetenzen erweitern. In dieser Weiterbildung erwirbst du fundiertes Wissen in den Bereichen Coaching, Didaktik und Methodik, um Trainings, Workshops und Einzelcoachings professionell zu planen und erfolgreich durchzuführen.

Die Weiterbildung setzt sich aus folgenden Einzelmodulen zusammen:

- Zertifizierter Coach (20 Tage)
- Train the Trainer (20 Tage)
- NLP Practitioner (20 Tage)

KOMBINATIONSMODULE

Systemische*r Coach, Konfliktcoach/MediatorIn, Leadership, Corporate Consultant, Systemische Organisationsberatung, Zert. GesundheitsberaterIn

20 TAGE

Zert. Coach



Praxis

In dem Modul sind 4 Tage zur praxisnahen Arbeit eingeplant, die der Coachingpraxis dienen.

Zielgruppe

Für alle, die als Coach, Führungskraft oder interne MultiplikatorIn tätig werden möchten.

Zertifikat & Badge

Du erhältst ein Zertifikat und ein Badge mit den Angaben der Inhalte des Kurses und dem Titel "Zertifizierte*r Coach"

PROGRAMM

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

KOMBINATIONSMODULE

Leadership, Systemische*r Coach, Konfliktcoach /MediatorIn, Agiles Management, Corporate Consultant, Systemische Organisationsberatung

20 TAGE

Train the Trainer



Praxis

In dem Modul sind 4 Tage zur praxisnahen Arbeit eingeplant, die der Projektarbeit des Kurses dienen.

Zielgruppe

Für alle, die als TrainerIn, oder interne MultiplikatorIn tätig werden möchten.

Zertifikat & Badge

Du erhältst ein Zertifikat und ein Badge mit den Angaben der Inhalte des Kurses und dem Titel.

PROGRAMM

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

KOMBINATIONSMODULE

Facilitation, Systemischer Coach, Konfliktcoach
/Mediator, Agiles Management, Projektmanagement,
Systemische Organisationsberatung



PROGRAMM

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

KOMBINATIONSMODULE

NLP Master, Systemische*r Coach, Konfliktcoach/MediatorIn, Leadership, Corporate Consultant, Corporate Consultant, Systemische Organisationsberatung, Zert. GesundheitsberaterIn

Praxis

In dem Modul sind 2 Tage zur praxisnahen Arbeit eingeplant, die der Coachingpraxis dienen.

Zielgruppe

Für alle, die als Coach, Führungskraft, BeraterIn oder interne MultiplikatorIn tätig werden möchten.

Zertifikat & Badge

Du erhältst das Zertifikat "Neurolinguistisches Programmieren / Kommunikation", dazu gibt es bei erfolgreichem Bestehen das externe IN-Zertifikat "NLP Practitioner".