

Fachtrainerlehrgang Fokus Selbstmarketing & Dipl. Sales Trainer



Kombinationslehrgang

2020

Wozu

- Sie erfahren, wie Sie Ihre Ideen vermarkten
- Sie positionieren sich selbst so, dass
- Bekommen professionelle Tipps und Ideen, Ihre Produkte gezielt zu platzieren
- Haben nach Abschluss genug Methoden, um Seminare zum Thema Vertrieb anzubieten
- Haben Sie interessante Ideen für Workshops und Seminare und würden Sie diese gerne Ihrer Zielgruppe anbieten?
- Streben Sie eine selbstständige Tätigkeit als Trainer / Trainerin an oder wollen Sie als Mitarbeiter/ Mitarbeiterin eines Unternehmens Seminare, Workshops und Moderationen abhalten?

Dann sind Sie bei uns gut aufgehoben und an der richtigen Stelle!

Ziel

Dieser Lehrgang bietet Ihnen eine fundierte und höchst praxisorientierte Ausbildung auf hohem Niveau und dient Ihrer persönlichen wie fachlichen Kompetenzsteigerung.

Sie haben die Möglichkeit sich mit dem theoretischen sowie praktischen Handwerkszeug auseinander zu setzen, dieses zu integrieren und sofort nach Beendigung der Ausbildung können Sie Ihre erworbenen Fähigkeiten anwenden.

Ihr Nutzen

- Sie entscheiden über die Länge der Ausbildung
- Einstieg wöchentlich in laufende Lehrgänge möglich- keine Wartezeiten
- Schnelle Lernerfolge durch unterschiedlichen Wissenstand der Gruppe
- Interaktive Gestaltung
- Sofort umsetzbare Praxistools
- Praxisorientierung: die Präsenzzeiten sind reine Übungszeiten und Theorie wird begleitend durch Blended Learning integriert
- Versäumte Module können im nächsten folgenden Lehrgang nachgeholt werden

Dauer

Train the Trainer/in Variante Samstag / Mittwoch – berufsbegleitend

Abschluss: Fachtrainerlehrgang mit Fokus Selbstmarketing & Dipl. Sales Trainer

- Präsenztage jeweils Samstag 09.00 – 18.00
- 2 stündiges Online Training, Mittwoch 18:30 – 20:30
- Blended Learning Einheiten

Gesamt 130 Stunden / 170 UE

Lehrgangsabschluss:

Anerkanntes Trainer/innen-Zertifikat, wenn

- 90% Anwesenheit erreicht wird
- Befähigung, ein Training inhaltlich und methodisch durchzuführen vorhanden ist
- schriftliche Praxisarbeit, protokollierte Peergruppenarbeit abgeben und die
- Voraussetzungen für die Zertifizierung sind gegeben

Termine

Train the Trainer/in | Februar –Mai 2020 – Lehrgang 2 | Samstag Abschluss: Fachtrainer/in mit Fokus Selbstmarketing & Dipl. Vertriebstrainer/in

| Step | Module | Präsenz | Onlinetraining |
|-----------------|---|--------------|----------------|
| | | 09.00 -18.00 | 18:30 – 20:30 |
| Step 0 | Lehrgangseinführung via Skype | | 14.02.2020 |
| Step I | Grundlagen des Trainings und des Eigenmarketings | 22.02.2020 | 26.02.2020 |
| Step II | Präsentation und Medieneinsatz im Training und Verkaufsgespräch | 07.03.2020 | 11.03.2020 |
| Step III | Methodik und Didaktik & Methoden, um den Vertriebsoutput zu steigern | 04.04.2020 | 08.04.2020 |
| Step IV | Gruppendynamik – Erkennen von Typologien und deren Bedürfnissen | 21.03.2020 | 25.03.2020 |
| Step V | Seminar-design – Do´s and Dont´s von Marketing Unterlagen | 18.04.2020 | 22.04.2020 |
| Step VI | Sales, Sales, Sales -Gezielte Vertriebsaktivitäten zur Produktplatzierung | 02.05.2020 | 06.05.2020 |
| Step VII | Interventionen in Herausfordernden Situationen | 16.05,2020 | 20.05.2020 |
| Step VII | Moderation für Profis | 30.05.2020 | |

Train the Trainer/in Präsenz | Oktober – Dezember 2020 Lehrgang 6 | Samstag Abschluss: Fachtrainer/in mit Fokus Selbstmarketing & Dipl. Vertriebstrainer/in

| Step | Module | Präsenz | Onlinetraining |
|-----------------|--|--------------|----------------|
| | | 09.00 -18.00 | 18:30 – 20:30 |
| Step 0 | Lehrgangseinführung via Skype | | 12.09.2020 |
| Step I | Grundlagen des Trainings und des Eigenmarketings | 19.09.2020 | 21.09.2020 |
| Step II | Methodik und Didaktik & Methoden, um den Vertriebsoutput zu steigern | 03.10.2020 | 06.10.2020 |
| Step III | Präsentation und Medieneinsatz im Training und Verkaufsgespräch | 17.10.2020 | 20.10.2020 |
| Step IV | Seminar-design – Do´s and Dont´s von Marketing | 31.10.2020 | 03.11.2020 |
| Step V | Unterlagen Gruppendynamik – Erkennen von Typologien und deren Bedürfnissen | 14.11.2020 | 17.11.2020 |
| Step VI | Interventionen in Herausfordernden Situationen | 28.11.2020 | 01.12.2020 |
| Step VII | Sales, Sales, Sales -Gezielte Vertriebsaktivitäten zur Produktplatzierung | 05.12.2020 | 09.12.2020 |
| Step VII | Moderation für Profis | 12.12.2020 | |

Module

STEP I

Grundlagen des Trainings und des Eigenmarketings

Es gibt keine zweite Chance auf den ersten Eindruck“. Um in beruflich angespannten Zeiten wie heute, zielgruppenorientierte Seminare, Workshops oder Trainings effizient zu gestalten, diese auch erfolgreich zu verkaufen und als Sales Trainer/in / Fachtrainer/in zu bestehen und Folgeaufträge zu generieren ist das persönliche Standing eine sehr wichtige Basis. Fundiertes Know-how der Lerntheorien und Gehirnforschung helfen gezielt, sich im Spannungsfeld der eigenen Kompetenzen und der Anforderung moderner Gruppen zu bewegen. Erfahren Sie wie wichtig Soziale- und Selbstkompetenzen im Trainingskontext sind.

Inhalt

- Kompetenzentwicklung, Begeisterung und Motivation in der Rolle als Trainer/Trainerin
- Strategien der Akquise und Positionierung der eigenen Persönlichkeit
- Lernpsychologische und Neurodidaktische Basis des Trainings
- Steuerungsmöglichkeiten von Gruppen, souveräner Umgang mit Fragen
- Körpersprache im Seminar und/oder im Akquise Gespräch lesen, deuten und effizient einsetzen
- Aktives Zuhören als wesentliche Kompetenz guter Trainer und Verkäufer
- Vorbereitung auf das Verkaufsgespräche
- Mein Trainer/innen USP
- Selbstmanagement als Trainer/in und im Verkauf

STEP II

Methodik / Didaktik – Methoden um den Vertriebsoutput zu steigern

Seminarerprobte Teilnehmer und Teilnehmerinnen stellen immer höhere Anforderungen an Trainer und Trainerinnen. Spannende, unterhaltsame, jedoch inhaltsreiche Tage werden erwartet, die Zeit soll schnell vergehen, Langeweile ist verpönt. Zusätzlich sollen viele Themen kompakt, praxisorientiert und verständlich vermittelt werden. Wie argumentieren bei Ihrem Kunden, aus welchem Grund sie der/die passende Trainer/in sind? Erkennen Sie, wie Sie sich in Ihren unterschiedlichen Rollen positionieren.



Inhalt

- Methodik– Didaktik Grundlagen
- Neueste Methoden, um Gruppen in Seminaren zu begeistern
- Kreative Lernerfahrungen erzeugen, um Transfersicherung zu gewährleisten
- Vielfältige und abwechslungsreiche didaktische Ansätze integrieren
- Wirkungsvolle Ziel, Inhalts- und Ablaufinszenierung zur Begeisterung von Gruppen
- Spannende Didaktik am Anfang, als Lernerfahrung und zum Transfer des Trainings
- Aktive Steuerung des Lernprozesses innerhalb einer Trainingssequenz
- Wie Sie aus Kunden Fans machen – gezielte Fragen zur optimalen Bedarfserhebung
- Viele Tipps die den Unterschied ausmachen

STEP III

Präsentation und Medieneinsatz im Training und im Verkaufsgespräch

Laut wissenschaftlicher Untersuchungen ist die größte Angst vieler Menschen vor Gruppen zu sprechen und sich kompetent zu positionieren. Mit der richtigen Technik, Einstellung und Übung erlangen Sie die Sicherheit, Freude und Lust, sich dieser Herausforderung zu stellen und können Präsentations- und Moderationssituationen richtig genießen. Auch wie Sie sich im Verkaufsgespräch Ihrer Produkte gekonnt präsentieren, wird hier behandelt. Sie lernen Digitale Medien im Training einzusetzen und digitale Fotos und Videos des Training professionell zu verarbeiten.

Inhalt

- Körpersprachliche Tipps und Tricks, um sicher und souverän aufzutreten
- Rhetorische Sicherheit – Wortwahl und Co
- Umgang mit Lampenfieber und Auftrittsangst
- Methoden zur Sicherung der Aufmerksamkeit der Zuhörer und Zuhörerinnen – vom Start weg
- Die Kunst wirkungsvollen Flipcharts einfach zu erstellen
- Digitale Onlinepräsentationen erstellen und kompetent präsentieren – auf den Punkt gebracht
- Gehirngerechte Gestaltung von Präsentationsunterlagen und Medien – Power Point und Co
- Kompetente Körpersprache im Training und Verkauf
- Umgang mit technischen Störungen und Pannen
- Effektive und erfolgreiche Selbstpräsentation in der digitalen und analogen Welt

STEP IV

Seminar-design & Do´s and Dont´s von Marketing Unterlagen

Die Kompetenzen und individuellen Stärken eines Trainers / einer Trainerin lassen einzigartige Seminare entstehen. Entwickeln Sie auf Grundlage erprobter Seminarpläne einzigartige Produkte, die zu Ihrer Individualität passen und heben Sie sich dadurch von Ihren Mitbewerbern ab. Achten Sie auf Ihren Marketingauftritt – wie Sie für Ihre Zielgruppe sichtbar werden.

Inhalt

- Schrittweise von der Vision zur Realität – Auftragsklärung und zielgruppenorientierte Seminarplanung
- Zeitdesign – die spannende Herausforderung zwischen Inhaltsvermittlung und vertiefenden Übungen
- Wichtige Seminarbausteine – DO`s & DON`Ts von Seminar-design
- Transfer des eigenen Potentials in individuelle „einzigartige“ Abläufe
- Analyse von verschiedenen Seminar-designs zur Kreativitätssteigerung
- Feedback zu einer spezifischen, selbst erstellten Seminarsequenz
- Design eines eigenen, neuen Produktes, welches Sie sofort anbieten können
- **Präsentationsunterlagen zum Verkauf meines Produktes**
- **Tipps für Homepage, Folder Gestaltung und Präsentationsunterlagen**

STEP V

Gruppendynamik – Erkennen von Typologien und deren Bedürfnissen

Gruppendynamische Prozesse haben unmittelbare Auswirkungen in Seminaren. Fundierte Handwerkszeuge und Interventionsmöglichkeiten helfen, in schwierigen Situationen zu intervenieren, zu agieren und als TrainerIn souverän zu bleiben. Erfahren Sie in diesem Modul die Tipps und Tricks, um Gruppen optimal zu händeln.

Inhalt

- Grundlagen der Gruppenpsychologie
- Bedürfnisse von Gruppen wahrnehmen (Einfühlen und Abgrenzen)
- Rollen und Dynamiken in Gruppen (Teamentwicklungsphasen)
- Steuerung und Leitung von Gruppen
- Übungen für unterschiedliche Phasen in der Gruppenarbeit
- Gruppendynamisches Erleben und Reflexion der eigenen Rolle
- Grundlagen des DISG Modelles- Welche Stärken und Hürden ergeben sich auf meinem Profil
- Bedürfnisse von Menschen erkennen und sich darauf professionell einstellen

STEP VI

Interventionstechniken in herausfordernden Situationen

Nicht immer bestehen Sympathien zwischen Trainern/Trainerinnen und Teilnehmern/Teilnehmerinnen. Unternehmen senden Ihre MitarbeiterInnen in "verpflichtende Seminare", persönliche Situationen sind oft angespannt. Diese und andere Situationen machen die Chemie in Seminaren oft spannend und erfordern spezielle Techniken, um ein arbeitsfähiges Klima zu erzeugen. Techniken und Interventionen für diese Herausforderungen erhalten Sie in diesem Modul.

Inhalt

- Konflikttypologien – TeilnehmerInnen unter der Lupe
- Konfliktmanagement für Trainer und Trainerinnen
- Arten und Umgang mit Widerständen und Störungen
- Strategien im Umgang mit Konflikten – Deeskalationstechniken
- Verhalten im Umgang mit "schwierigen Menschen"
- Beziehungsebene intakt halten bei: Störungen, Unterbrechungen, Angriffen, Fragen und Diskussionen

Step VII

Erfolgreich durch gezielte Vertriebsaktivitäten

Erfolgreich als Trainer/in durch gezielte Vertriebsaktivitäten! Erfahren Sie nun hilfreiche und wirkungsvolle Methoden und Abläufe, um Ihre Ideen bei Ihrer potentiellen Kundengruppe zu platzieren und erfolgreich zu verkaufen. Dieses Modul gilt allen Vertriebsaktivitäten, die Sie unterstützen werden, sich erfolgreich als Trainer/in zu positionieren. Alle Inhalte dieses Moduls eignen sich, um selbst Vertriebsstrainings anzubieten.

Inhalt

- Neukundenakquise
- Die effektivste persönliche und telefonische Kontaktaufnahme
- Merkmal-Vorteil- Nutzen – Argumentationen für das Akquisegespräch
- Phasen des Verkaufs
- KundInnentypen und VerkäuferInnenpersönlichkeiten
- Die besten Fragen, die Sie im Vertrieb Ihrer Produkte stellen können
- Aufbau von Vertrauen für eine langfristige Zusammenarbeit
- Kaufsignale erkennen und in einen Abschluss umwandeln
- Einwände und Vorwände gezielt erkennen und gekonnt argumentieren
- Empfehlungsmarketing für den eigenen Erfolg nutzen

STEP VIII

Moderation für Profis

Für die Abschlussprüfung wird ein Seminar-design für ein 2-tägiges Seminar - nach freier Themenwahl erstellt und eine 20-minütige Sequenz aus diesem Seminar live präsentiert. Ziel dieser Einheit ist es, mit der Gruppe professionell zu interagieren und die erworbenen Fertigkeiten zu demonstrieren. Sie können zum Abschluss auch die Personenzertifizierung nach ISO 17024 ablegen. Für die Zertifizierung ist zusätzlich noch die Absolvierung eines Multiple Choice Tests und die Erstellung einer mind. 7-seitigen wissenschaftlichen Arbeit zum Seminar-design erforderlich.

- Vorstellung ihres persönlichen Seminarkonzepts- Livesequenz
- Reflexion der Techniken, Interventionen, Handlungsspielräume
- Fachliches Feedback durch Trainerinnen und Kollegen/ Kolleginnen
- Profi-Tipps und Tricks zur Ressourcenstärkung

Zusätzlich empfohlen:

STEP VIII

Gender Mainstreaming

Als Trainer/ Trainerin erfahren Sie in diesem Seminar das unter Gender Mainstreaming nicht Gleichmacherei, sondern Gleichbehandlung aller Gruppierungen verstanden werden sollte. Das gilt nicht nur für Frauen und Männer, sondern auch für verschiedene Minderheiten in unserer Gesellschaft. Bedürfnisgerecht in Seminaren zu agieren bedeutet, Rollenstereotype nicht fortzusetzen. Das Ziel ist bestehende Handlungsspielräume zu erweitern. Das heißt, traditionelles, im Laufe der Sozialisation erworbenes Rollenverhalten zu reflektieren und daraus einen neuen erweiterten Aktionsradius zu erwerben.

- Geschlechterspezifischen Rollenzuschreibungen im Alltag
- Basisinformation zu Gender Mainstreaming als Prozess
- Gender Theorien
- Definition und Zielsetzung
- Methoden zur Gender Sensibilisierung

STEP IX

Diversity Management

In diesem Modul, welches für die Tätigkeit im arbeitsmarktpolitischen Kontext verpflichtend ist, erfahren Sie wie Organisationen und TrainerInnen die gesellschaftliche Vielfalt sowie die vielfältigen Talente und Fähigkeiten ihres Teams oder Ihrer TeilnehmerInnen wertschätzen und besser für ihre gemeinsamen Ziele nutzen können. Sehr praxisorientiert spüren Sie die Reflexion des eigenen Kulturbegriffs, Identitätskonstruktionen und Sensibilisierungen auf unsere eigene Identität. Gruppen und Teams setzen sich aus unterschiedlichsten Gruppenzugehörigkeiten zusammen (soziale Stellung, Geschlecht, ethnische Zugehörigkeit, u.v.m.). Das fundierte Wissen über diese Hintergründe bietet in der täglichen Arbeit eine große Unterstützung.

- Begriffsdefinition
- Theoretischer bzw. historischer Hintergrund
- Umgang mit interkulturellen Unterschieden, mit Stereotypen und Vorurteilen
- Praxisrelevanz und Einsatz im Training
- Umgang mit Diskriminierung
- Präsenzteil und E-Learning Einheiten
- Ressourcen – die unentdeckten inneren Schätze

Gender Mainstreaming | Diversity Management

Termine Juni 2020

| | | |
|-----------|----------------------|------------|
| Step VIII | Gender Mainstreaming | 13.06.2020 |
| Step IX | Diversity Management | 20.06.2020 |

Termine November 2020

| | | |
|-----------|----------------------|------------|
| Step VIII | Gender Mainstreaming | 07.11.2020 |
| Step IX | Diversity Management | 21.11.2020 |

•

Methodik

Blended Learning, Online Training, Theorie-Vermittlung, Präsenzzeiten dienen der Übung und der Reflexion und Feedback zu den Übungen, Selbstreflexion, Präsentationen, Moderationen, Impulsreferate, Gruppenarbeiten, Peergruppenarbeit,

Schulungsort:

Seminarraum in der Carlberggasse 34, 1230 Wien
(öffentlich sehr gut erreichbar, U6, Bus 60A, Bus 62A, Bus 255)

Investition

2.690,- Fachtrainerlehrgang mit Fokus Selbstmarketing & Dipl. Sales Trainer

350,-- Zertifizierungsprüfung nach ISO 17024

350,-- Sonderpreis für Module Gender Mainstreaming + Diversity Management

Alle Preise verstehen sich zuzüglich MWSt.

Förderungsmöglichkeiten:

Waff – Wiener ArbeitnehmerInnen Fonds

Förderungen des AMS für Unternehmen

Förderstellen der Länder - Ö-Cert

Förderungen individuell durch AMS – sprechen Sie mit Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater

Hier finden Sie die passende Förderung:

<https://erwachsenenbildung.at/bildunginfo/kursfoerderung/>

