

# Virtual Review zu "Vertriebstrainings erfolgreich gestalten" (VBQ)

TEC1-26001

## 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**  
09.06.2026

 **Ort**  
Digital

 **Preis**  
230,00 €

 **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

[Buchten](#)