

# Vertriebstrainings erfolgreich gestalten

VBQ-26001

## Zielgruppe

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

## Ihr Nutzen

Sie stehen vor der Herausforderung, den Vertrieb der Bank in Ihrer Rolle als Multiplikator zu fördern? Sie sollen interne Trainings gestalten und Ihre Kollegen in Beratungsgesprächen begleiten? Sie möchten praktische und pragmatische Tools für erfolgreiche Inhouse-Schulungen und optionale Training-on-the-Job – Maßnahmen kennenlernen? Im ersten Teil unserer kompakten Ausbildung bekommen Sie die Basis für ein erfolgreiches Vertriebstrainingskonzept vermittelt. Sie erfahren den Unterschied zwischen Training-on-the-Job und Coaching, erarbeiten sich bereits kurze Trainingssequenzen, tauschen Erfahrungen mit Kollegen aus und bekommen zahlreiche Tipps und Tricks von einem erfahrenen Vertriebstrainer und -coach an die Hand, die Sie unmittelbar in der Praxis umsetzen können.

## Inhalt

- ✓ Unterschied zwischen Training-on-the-Job und Vertriebscoaching - was bedeutet das für die interne Auftragsklärung?
- ✓ Modell zum besseren Verständnis von Berater- und Kundenverhalten
- ✓ Pragmatischer Aufbau und kreative Gestaltung von Trainingssequenzen
- ✓ Ausgewählte Kommunikationstools in der praktischen Anwendung
- ✓ Moderierter Erfahrungsaustausch
- ✓ Trainingssequenzen inkl. Reflexion und Feedback
- ✓ Zahlreiche methodische und technische Tipps aus der Vertriebstrainerpraxis

## Hinweis

Dieses Seminar eignet sich besonders für Mitarbeiternde, die die Einführung und Weiterentwicklung von Vertriebskonzepten in Ihrer Bank begleiten.

## Termininformation

3 Tage

 **Termin**  
27.04.2026 -  
29.04.2026

 **Ort**  
Beilngries

 **Preis**  
1.250,00 €

 **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](#)