

Verkaufstrainer:in Train the Trainer - inklusive Ausbildereignung IHK/HK	
Abschluss	Zertifikat (nach erfolgreichen Prüfungen)
Kursdauer	3,5 Monate (560 UE) + 2 externe IHK Prüfungstage
Unterrichtsform	Vollzeit mit Dozentenpräsenz, modularer Aufbau
Unterrichtszeiten	Montag - Freitag von 08:30 Uhr bis 15:45 Uhr
Voraussetzungen	Abgeschlossene Berufsausbildung Berufserfahrung von mindestens 5 Jahren im Verkauf/ Vertrieb
Bildungsinhalte	Dieser Lehrgang richtet sich an Personen, die über umfassende Berufserfahrungen im Verkauf, Marketing und Vertrieb verfügen. Es werden zwei komplexe Kernbereiche behandelt. Im Kernbereich 1 werden die methodischen-didaktischen Fähigkeiten vermittelt, um als Trainer:in erfolgreich Wissen in Seminaren oder Workshops zu vermitteln. Im Kernbereich 2 wird das vertriebliche Wissen ausgebaut. Hier werden Themen der Vertriebslehre vom Kunden- und Key Account Management bis hin zur strategischen Vertriebssteuerung gelehrt. Im Rahmen der einzelnen Fachmodule sind selbständig Ausarbeitungen zu tätigen, deren Ergebnisse vor den Lerngruppen vorzutragen oder als Lehrprobe zu halten sind. Solchermaßen vorbereitet, können die Absolventen mit sicherem Gefühl auf ihre neuen Ziele als Verkaufs- oder Vertriebstrainer:in zusteuern und ihr fachspezifisches Wissen weitergeben. Themenschwerpunkte Methodik, Didaktik, Rhetorik • vier Handlungsfelder gemäß der Ausbildereignung IHK/HK • praktische Unterweisungsübungen • Grundsätze der theoretischen und praktischen Fachkompetenz • Anforderungen von Organisationen, Unternehmen • Unterrichtsmethoden, Moderationstechniken, Didaktik • Konzeption und Planung von Schulungen • Medieneinsatz, Sprach- und Stimmübungen • Organisation und Struktur im Verlauf eines Seminars • Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Lehreinheiten • Persönliche, überfachliche Dozentenkompetenz Vertriebsmanagement • Aufgaben und Einsatzgebiete von CRM-Systemen • Verkaufsmethoden und Techniken • Didaktik, Körpersprache und Kommunikation • Führungsstile und Methoden • Angewandte Analysetechniken und Entscheidungsmodelle für Marken-, Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik • SWOT-Analyse, Push-Methoden, Pull-Methoden • Wertschöpfungsprozesse und Kapazitätsplanung • Vertriebsorganisation,- Steuerung- und Controlling

	Je Fachmodul werden Prüfungen absolviert, um den Lernerfolg sicherzustellen. Nach allen bestandenen Prüfungen wird das Zertifikat erteilt. Zusätzlich wird der Ausbildereignungsnachweis (IHK) erworben.
Zielgruppe	Kaufleute, Techniker, Handwerker, Verkaufs- oder vertriebsorientierte Fachkräfte
Förderung	• Bildungsgutschein (Förderungen nach SGB III) • Hamburger Weiterbildungsbonus • Förderung der beruflichen Weiterbildung aus ESF-Mitteln nach QCG Dieser Lehrgang ist bundesweit nach AZAV zugelassen.