

Ausbildung zum Trainer und Vertriebstrainer IHK

02.01.2006, 07:48 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *BEST Vertriebsconsulting GmbH*



Verkaufstrainer kann jeder sein. Eine bestimmte Qualifikation für die Ausübung dieses Berufes wird gesetzlich nicht gefordert. Jedoch muss sich ein Verkaufstrainer heute in einem schwierigen und überbesetzten Markt behaupten und durchsetzen können. Dazu bedarf es bestimmter Qualifikationen und Kompetenzen. Die Zeit der Gurus ist vorbei, die Wirtschaft verlangt nachweisbare Erfolge.

Viele Verkaufsmitarbeiter träumen von einer Trainerkarriere. Irgendwann nach der Teilnahme an verschiedenen Verkaufsseminaren kommt der Gedanke, was der da Vorne kann, kann ich doch auch. So werden dann aus Verkäufern sehr oft Verkauf-/Vertriebstrainer. Die Welt des Verkaufens entwickelt sich ebenso wie andere Funktionsbereiche im Unternehmen. Verkaufserfolge entstehen nicht mehr nur durch schöne überzeugende Gespräche. Klare strategische Ausrichtungen auf Märkte und Zielgruppen, die zunehmende Orientierung an der Kunden-wertigkeit und die Gestaltung des operativen Verkaufs durch Prozessoptimierung verändern die Erwartungen an einen Verkaufstrainer und die Gestaltung von Verkaufstrainings selbst.

Die Aufgabe des Verkaufstrainers besteht nicht mehr einseitig in der Optimierung des Gesprächsverhaltens am Tisch des Kunden. Mit welchen Konzepten gewinnen wir Ziel-kunden, können wir unsere wichtigen Kunden ausbauen. Welche Informationen brauchen wir und wie können wir sie beschaffen. Die Beantwortung dieser wichtigen Fragen, erfordern nicht nur Gesprächstechnik sondern auch methodische Kompetenzen und Problemlösefähigkeiten. Verkaufstrainer werden deshalb immer stärker danach bewertet, wie sie diese Kompetenzen gemeinsam mit den Führungskräften vermitteln und in die Praxis transferieren können.

Der erfolgreiche Verkaufstrainer muss deshalb selbst über hohe Kompetenzen in Sales & Training verfügen. Die BEST Vertriebsconsulting GmbH bietet hierzu ein Fortbildungs- konzept an, dass künftige Verkaufstrainer sehr systematisch vorbereitet. Die gleichzeitige Entwicklung von Kompetenzen in Sales & Training gibt das Rüstzeug, um sich in einem dynamischen Markt gut behaupten zu können. Die 15 monatige Fortbildung zum Vertriebs-leiter & Verkaufstrainer endet mit dem IHK Abschluss Fachkaufmann für Vertrieb IHK (Bachelor of Sales & Distribution CCI) und mit einer Trainerprüfung IHK und/oder BDVT.

Die Fortbildung wird ist nach AFBG förderfähig und von der Umsatzsteuer befreit, was bei klassischen

Trainerausbildungen nicht der Fall ist. In 2005 haben mehr als 50 Teilnehmer der BEST GmbH diesen Fortbildungsgang gebucht. Viele der Teilnehmer werden von namhaften Unternehmen bei dieser Fortbildung unterstützt.

Die Kurse werden jedoch nicht nur von angehenden Trainer belegt, sondern auch stark von Nachwuchsführungskräften im Vertrieb. Die Entwicklung der Kompetenzen in Sales & Training ist auch für künftige Vertriebsführungskräfte von zunehmender Bedeutung.

Mehr Informationen zu dem Fortbildungsgang erhalten Sie im Internet unter:
<http://www.vertriebsconsulting.de/Trainerausbildung> oder direkt bei der

Portrait

Bernd Stelzer
Telefon: 05656 923689

News-ID: 73280 • Views: 5015 (Stand: 05.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/73280/Ausbildung-zum-Trainer-und-Vertriebstrainer-IHK.html>